

США:



**СОБСТВЕННОСТЬ
И ВЛАСТЬ**



И. И. Беглов (1904—1968 гг.) — видный советский журналист-международник, провел в США более 10 лет, заведя бюро ТАСС в Нью-Йорке. Глубокое знание экономических, политических и научных проблем американского общества дало возможность И. И. Беглову воссоздать в широком плане структуру современной финансовой олигархии США в многообразных ее формах. Большое место автор уделил показу механизма всевластия финансового капитала, анализу функционирования незримого, но реально действующего двухпартийного «истэблишмента», который диктует важнейшие политические и экономические решения Белому дому.

И.И. БЕГЛОВ

СИЛА:

СОБСТВЕННОСТЬ
И ВЛАСТЬ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР

**ИНСТИТУТ
СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ
АМЕРИКИ**



И. И. БЕГЛОВ

США:
СОБСТВЕННОСТЬ
И ВЛАСТЬ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
МОСКВА 1971

Монография И. И. Беглова — оригинальное многоплановое научное исследование. На основе многолетнего тщательного анализа большого, разностороннего и уникального материала автор показывает структуру современной финансовой олигархии США, особенности концентрации акционерного капитала, политический механизм воздействия могущественных концернов на государственный аппарат.

Исследование содержит убедительную критику современных теорий апологетов государственно-монополистического капитализма и представляет значительный интерес для широкого круга советских читателей.

Редакционная коллегия:

Г. А. АРБАТОВ (ответственный редактор)

Ю. И. БОБРАКОВ, В. А. ФЕДОРОВИЧ, Е. С. ШЕРШНЕВ

Н. Н. ЯКОВЛЕВ

От Института Соединенных Штатов Америки Академии наук СССР

В августе 1968 г. автор настоящей книги Иван Иванович Беглов должен был прийти на работу в наш институт. Но именно в те дни, на которые планировался его переход, он заболел, и 21 августа И. И. Беглова не стало. Смерть сразила его, в полном смысле этого слова, на боевом посту — в разгар напряженной работы над большим трудом, которому этот талантливый ученый и блестящий публицист отдал последние 12 лет своей жизни...

Коллектив Института США, которому близкие И. И. Беглова передали этот труд, счел своим долгом сделать его достоянием читателей. И не только в силу творческой дружбы, которая связывала нас с его автором. Главным соображением было другое — высокие достоинства рукописи, практически завершенной автором и не увидевшей света раньше исключительно из-за его невероятной требовательности к себе и скрупулезности, заставлявшей снова и снова возвращаться к написанному, оттачивать каждую страницу и каждый абзац, дополнять работу все новыми данными, отражавшими быстрое развитие современной действительности.

Значение монографии «США: собственность и власть» трудно переоценить. Руководствуясь ленинскими указаниями об общих тенденциях развития капитализма на стадии империализма, автор провел кропотливый анализ структуры современной финансовой олигархии США и соответствующих ей политических институтов. Центр исследования — попытка рассмотреть механизм всевластия финансового капитала, указать на место незримого, двухпартийного «истэблишмента», который принимает важнейшие решения в экономике и по-

литике американского империализма. В этом отношении И. И. Беглов был первооткрывателем: несмотря на кажущееся обилие работ советских и зарубежных прогрессивных исследователей, проблема еще не получила должного освещения в таком объеме и под таким углом зрения, соединяющим ее экономические, социологические и политические аспекты в их комплексе и всей полноте сложных взаимосвязей.

Исследование строилось на чрезвычайно широком круге источников и литературы — начиная от официальных отчетов, в том числе отчетов банков и промышленных корпораций, и кончая статьями в малоизвестных периодических изданиях. Глубокое знание предмета позволило не только нарисовать широкую картину современной структуры финансово-промышленного капитала и его экономического всевластия в Соединенных Штатах, но и подвергнуть научно обоснованной критике различные теории американских буржуазных экономистов и социологов. Автор вскрывает предвзятый характер этих теорий не ссылаясь на общие положения, а обращаясь к документальной базе, к фактам, которые произвольно толкуются американскими буржуазными исследователями.

Те, кто готовил труд И. И. Беглова к печати, старались бережно донести до читателя авторскую мысль, ограничиваясь самыми минимальными, как правило, чисто редакционными изменениями и поправками. Редакторы были далеки от стремления «причесать» рукопись, сделать бесспорными для каждого все ее положения и формулировки. Они отдавали себе отчет, например, в том, что у отдельных исследователей встретит возражения полемика И. И. Беглова против чрезмерного, на его взгляд, выпячивания разногласий и борьбы между группировками финансового капитала США (прежде всего «новыми» и «старыми»).

Не является бесспорной и позиция автора книги в вопросе о так называемом военно-промышленном комплексе, который, по его мнению, составляет органическую часть общего финансово-монополистического «истэблшмента», а не какую-то самостоятельную силу. Есть в книге и некоторые другие положения и выводы, которые могут рождать дискуссию.

Но редакторы книги И. И. Беглова считают это не ее

недостатком, а большим достоинством: подлинное монографическое исследование призвано, помимо всего, будить мысль, стимулировать дискуссию и обмен мнениями, даже заставлять возвращаться к тому, что уже стало привычным, для критической проверки и перепроверки. В этом отношении работа И. И. Беглова не закрывает пути для новых исследований и поисков, а, наоборот, способствует им — способствует даже тем, что ставит под сомнение некоторые новые мысли других исследователей, заставляет их отнестись к себе и к своему труду еще более требовательно.

Совершенно очевидно одно: каждое положение, каждое слово книги — это результат большого труда и длительных раздумий серьезного ученого, который последовательно руководствуется марксистско-ленинской методологией.

Выход в свет книги И. И. Беглова на рубеже 70-х годов особенно своевремен: американский империализм, развязав военную агрессию в Юго-Восточной Азии и наращивая ее эскалацию, испытывает ныне дальнейшее обострение политического, социального и экономического кризиса, происходящего в необычной обстановке — обстановке полной загрузки военно-промышленного производства. Книга И. И. Беглова раскрывает глубинные процессы, происходящие в структуре и функционировании финансово-промышленного капитала США, и его неразрывную связь с внешнеполитическим курсом главной страны капитализма, который привел к глубокому расколу в американском обществе и невиданному ранее в истории падению престижа этой страны на мировой арене.

Советским людям, выросшим в условиях социалистического общества, трудно составить себе представление о все возрастающей «власти денег» в буржуазном обществе, о той огромной магнетической силе, которой наделено крупное богатство. Контролируя обширные промышленные «империи», магнат финансового капитала располагает возможностью с помощью предоставления «тепленьких местечек» или просто посредством подачек подкупать сотни профессиональных корпорационных администраторов, политиков, ученых, журналистов и военачальников. При «дворах» современных финансовых «феодалов» всегда толкуются толпы слуг, прихлебателей, вассалов и приживалок. Влияние и связи богатства образуют невидимую паутину, обволакивающую президентов, министров, сенаторов и генералов.

Однако в условиях общего кризиса империализма буржуазия нуждается не только в прикрытии эксплуататорской сущности капиталистических производственных отношений, но и в особом вуалировании взаимосвязи между частной собственностью и политической властью. Современный «просвещенный» капиталист хорошо понимает, что для сохранения власти в обществе лучше всего отрицать обладание этой властью. На протяжении последних 30 лет появились разные варианты «теорий», провозглашавших наступление эры «нового капитализма». Отчеканены и пущены в оборот различные названия: государство «всеобщего благосостояния» или «изобилия», «народный капитализм» и т. д., но суть их одна — замаскировать господство капитала во всех сферах буржуазного общества.

Апологеты современного капитализма, выступая против теории марксизма-ленинизма и ее революционных выводов, утверждают, что социальная структура капиталистического общества в течение последних 50 лет якобы изменилась: класс капиталистов будто бы исчезает, мирно уступая свое господствующее положение в обществе группе «профессиональных управляющих».

Суть тезиса об отделении собственности на акции от контроля над корпорациями сводится к следующему. Развитие акционерной формы, говорят буржуазные экономисты и социологи, привело к тому, что собственники капитала якобы утратили контроль над крупными промышленными предприятиями; что в результате распыления акционерной собственности контроль над компаниями перешел в руки наемных профессиональных администраторов. Поскольку профессиональные администраторы не являются собственниками капитала и относятся к категории наемных служащих, мотивы прибыли якобы не определяют их поведение в такой степени, в какой они определяли в прошлом поведение предпринимателей-капиталистов.

Поэтому современные крупные корпорации, во главе которых стоят проникнутые «сознанием общественного долга» профессиональные администраторы, будто бы служат не частным, эгоистическим устремлениям капиталистов, а интересам всего общества. Утратив экономическую власть, капиталисты якобы потеряли и политическую власть в обществе, сохранив лишь право на получение дивидендов.

Один из главных авторов этой концепции — американский социолог Адольф Берли. Еще в 1932 г. он опубликовал в сотрудничестве с профессором Г. Минсом книгу, озаглавленную «Современная корпорация и частная собственность»¹. Именно в этой книге был выдвинут тезис об отделении собственности на акции от контроля над корпорациями. Четверть века спустя Берли вернулся к этой теме в работах «Капиталистическая ре-

¹ A. A. Berle, G. Means. The Corporation and Private Property. New York, 1932; A. Berle. The Twentieth Century Capitalist Revolution. New York, 1955; A. Berle. Power Without Property. New York, 1959.

волюция XX века» (1955 г.) и «Власть без собственности» (1959 г.)

В наиболее сжатой форме суть своей концепции Берли изложил в одной из статей, опубликованных в 1959 г. Карл Маркс, говорится в ней, был прав в отношении капитализма его времени, когда в промышленности преобладали алчные единоличные капиталисты-фабриканты. Но Маркс, по словам Берли, не мог предвидеть того, что акционерная форма капитала создаст новую форму капитализма, свободную от тех пороков, которые отмечали критики капитализма в середине XIX в. Новым элементом, пишет Берли, «прежде всего стало развитие американской системы корпораций. Она действовала удивительно. В течение одного поколения она заменила единоличных собственников предприятий. Во второй период своего развития она сместила финансовых моголов, заменив их профессиональными управляющими ... Управляющие и группы, контролирующие корпорации, — не собственники. Они почти всегда являются наемными служащими, превращающимися в своего рода негосударственных общественных слуг. Система корпораций в настоящее время, таким образом, действует в направлении «социализации» американской промышленности, но без вмешательства политической власти государства. Ни один марксист не мог когда-либо предвидеть подобную возможность»².

Большинство американских буржуазных экономистов и социологов приняли на вооружение концепцию А. Берли. Некоторые из них не только дополняют и развивают его аргументацию, но и отстаивают ее от любой критики. Профессор Дж. Гэлбрейт, прочно занявший место одного из ведущих экономистов — теоретиков Запада, настаивает: «В последние три десятилетия неуклонно накапливаются доказательства того, что в современных крупных корпорациях власть переходит от владельцев к управляющим ... Управляющие, хотя обычно обладают крайне незначительным количеством акций, прочно держат в своих руках предприятия. По всем видимым признакам власть принадлежит именно им»³.

² «New York Times Magazine», 1.XI 1959.

³ J. K. Galbraith. The New Industrial State. Boston, 1967, p. 49—50.

Декларируя это положение, Гэлбрейт обрушился на тех, кто не верит теориям берлианцев, особенно «на всех марксистов», которые-де не видят очевидного. Дабы критики усмотрели истинный свет, он и написал свою работу «Новое индустриальное общество», значительная часть которой посвящена защите концепций А. Берли.

Даже те экономисты либерального толка, которые когда-то выступали в роли радикальных критиков капитализма, приняли теперь на вооружение апологетическую и в своей основе фальшивую теорию берлианцев. К их числу относится и известный американский экономист Стюарт Чейз. В письме редактору газеты «Нью-Йорк таймс» в октябре 1959 г. он писал: «Американская экономическая система ныне более не управляется собственниками капитала. Она управляется наемными администраторами, как это показали четверть века тому назад Берли и Минс ... То, что видел Маркс ... и то, на чем продолжает настаивать московская пропаганда, почти совершенно исчезло»⁴.

Американские социологи либерально-критического (Р. Миллс) и даже прогрессивного направления (Г. О'Коннор) вносят свой вклад в эту путаницу или по меньшей мере находятся в ее плену. Книга Р. Миллса «Правящая элита»⁵ посвящена, в частности, критике наиболее откровенных апологетов американского монополистического капитала. Однако его концепция «правлящей элиты», наделяющая равной властью крупных капиталистов, наемных управляющих, генералов Пентагона и партнеров адвокатских фирм, льет воду на мельницу тех же самых буржуазных апологетов. Так, Миллс пишет: «Не уоллстритовские финансисты и банкиры, а крупные собственники и администраторы в своих самофинансирующихся корпорациях держат ключи экономической власти»⁶.

Взяв за одни скобки крупных владельцев акционерного капитала и наемных администраторов, Миллс противопоставляет их банкирам Уолл-стрит. С Миллсом можно было бы согласиться, если бы он имел в виду таких администраторов-собственников, как Форд и Грину-

⁴ «New York Times», 22.X 1959.

⁵ W. Mills. The Power Elite. New York, 1956.

⁶ Ibid., p. 125.

олт, потому что и «Форд Мотор» и «Е. И. Дюпон Компани» сохранили независимость от банков Уолл-стрит. Но можно ли это сказать об администраторах «Юнайтед Стейтс стил»? Такой компетентный в этих вопросах человек, как финансист Сайрус Итон, говорит, что все важнейшие решения этой корпорации принимаются не ее администраторами, а партнерами Моргановского банка, находящегося на Уолл-стрит.

Главная идеологическая цель концепции берлианцев ясна. Она состоит в том, чтобы доказать «ненужность» социалистической революции в США и «опровергнуть» марксизм-ленинизм. Эксперт по советским делам Д. Кеннан считает, например, что отсутствие отделения капитала от управления в царской России было одним из важнейших факторов, предопределивших победу революции. «Русского промышленного капиталиста,— пишет Кеннан,— обычно можно было увидеть во плоти, и, как правило, он являл собой зрелище сытого человека, иногда (хотя и не всегда) проявлял качества вульгарного и алчного дельца, известного по ранним коммунистическим карикатурам. В результате частные предприятия, имевшиеся в царской России, в глазах народа не приобрели уважения и значимости, которые они получили в более старых буржуазных странах уже в начале нашего столетия»⁷. Тот факт, что положение в России напоминало «ранний капитализм периода промышленной революции», по словам Кеннана, и обусловил «успех марксизма» в ней. Отсюда ясно, почему такое значение придается ныне в США попыткам распространения теорий берлианцев.

Тот же Р. Миллс, при всех его смелых критических вылазках против лагеря монополистического капитала, перемещает анализ из сферы классовых конфликтов в плоскость столкновений между функциональными группами правящих кругов буржуазного общества. В этом случае анализ классового характера государства подменяется анализом функциональных отношений составных частей государственного аппарата. Этим самым затушевывается классовое различие между капиталом и

⁷ J. Kennan. America and the Russian Future. «Foreign Affairs», April 1951, p. 353.

наемным высококвалифицированным трудом, между капиталистом-собственником и платным администратором.

В то же время совершенно очевидно, что тезис современных апологетов американского капитализма «об отделении власти от собственности» невозможно опровергнуть лишь ссылками на рост концентрации производства и централизации капитала. Это означало бы ломиться в открытую дверь и стрелять мимо цели. Несостоятельность берлианской концепции становится явной лишь в свете фактов, касающихся концентрации акционерной собственности и роли банков в современной финансово-промышленной системе США. Власть и контроль магнатов американского финансового капитала обнаруживается лишь в том случае, когда финансово-промышленная система рассматривается как единое целое.

Автор настоящей работы много лет назад решил проанализировать, насколько согласуются с реальной действительностью утверждения о том, что владельцы акционерного капитала якобы утратили контроль над американскими корпорациями. Для выполнения этой работы потребовалось около 12 лет. Сбор данных о распределении индивидуальной собственности на акции американских корпораций — дело весьма трудное. Капиталисты, как правило, избегают публичной огласки размеров своих пакетов акций той или другой корпорации. Но все же кое-какие данные время от времени они вынуждены публиковать. По существующим в США законам лица, занимающие административные и директорские посты в тех корпорациях, акции которых котируются на фондовых биржах, обязаны сообщать о всех изменениях размеров пакетов акций, принадлежащих им лично или находящихся под их контролем. То же самое относится и к лицам, не занимающим административных и директорских постов, но владеющим свыше 10% акций какой-либо одной корпорации. Публикуются также данные о пакетах акций крупных акционеров и тогда, когда корпорация впервые продает «публике» свои акции.

При сборе материалов в качестве источников использовались прежде всего ежемесячные бюллетени Комиссии контроля над обращением ценных бумаг и двухмесячные публикации «Стандард корпорейшнл дескрипшенз». Сведения об акционерах время от времени

появляются на страницах финансовых разделов газет и особенно в таких деловых органах, как «Бэррон'з», «Бизнес уик», «Форчун» и «Уолл-стрит джорнэл».

Собранный материал, конечно, далеко не полон. Но даже эти данные представляют возможность судить не только об огромной степени концентрации в руках горстки богачей акционерной собственности в США, но и об общих тенденциях развития отношений собственности в крупных корпорациях.

Буржуазные социологи игнорируют роль банков в системе финансового контроля над промышленными корпорациями. В своих исследованиях они произвольно выхватывают крупные промышленные корпорации из общей финансово-промышленной системы, наделяют их полной экономической самостоятельностью и приписывают им роль главных центров экономической власти.

Берлианцы не любят ассоциировать промышленные корпорации с банками. Включение банкиров и финансистов в экономическую картину разрушает одну из главных логических предпосылок, на которых покоится концепция «отделения собственности от власти» в современной корпорации.

«Преобладание финансового капитала над всеми остальными формами капитала,— подчеркивал В. И. Ленин,— означает господствующее положение рантье и финансовой олигархии»⁸. В силу внутренней диалектики экономических процессов, присущих финансовому капиталу, распыление владения акциями порождает свою противоположность — огромную концентрацию акций в распоряжении крупных финансистов. Чем сильнее распылены акции какой-нибудь корпорации, тем более вероятным становится переход контроля над ней из рук капиталиста-промышленника в руки финансистов. Следовательно, распыление владения акциями ведет не к ослаблению власти собственников капитала вообще, а лишь к сокращению сферы власти промышленного капитала и к усилению господства магнатов финансового капитала.

Во второй половине XX в. контроль банков над промышленными корпорациями значительно усилился.

⁸ В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 357.

К старому источнику власти банков, вытекавшему из их положения кредитов, добавился относительно новый, связанный с возможностью для банкиров распоряжаться голосами множества акций, оказавшихся под их контролем. В последние десятилетия банки превратились в гигантские аккумуляторы «голосующей силы» в результате того, что сотни тысяч богатых рантье передоверяют им право голоса распоряжаться своими акциями.

Крупные американские банки обычно контролируются союзами богатых капиталистов, владеющих акциями не только банков, но и промышленных корпораций. Развитие трестовских операций банков способствовало переплетению владения акциями и укреплению личной унии банков с крупнейшими промышленными корпорациями. На этой основе сложились могущественные финансовые группы, поделившие между собой промышленные корпорации на сферы влияния, включающие большинство тех самых гигантских промышленных корпораций, которым буржуазные экономисты приписывают роль главных центров экономической власти. Эти корпорации играют роль самостоятельных центров экономической власти лишь в тех случаях, когда значительная часть их акций находится в руках одной-двух семей (например, «Форд мотор» или «Е. И. Дюпон компани»).

Развитие акционерной формы промышленных и финансовых предприятий породило в США довольно многочисленный слой высокооплачиваемых администраторов, занимающих посты президентов и вице-президентов корпораций. Только в пределах крупных корпораций эта категория администраторов насчитывает несколько десятков тысяч человек. Но количественный рост слоя профессиональных управляющих не вызвал каких-либо качественных изменений в структуре класса капиталистов с точки зрения распределения власти. Наемные администраторы по сравнению с крупными собственниками акционерного капитала по-прежнему занимают второстепенное, подчиненное положение в буржуазном обществе. Собственники капитала обычно предоставляют наемным администраторам широкую свободу действий в сфере организации производства и сбыта продукции. В целях наиболее эффективной эксплуатации наемного труда администраторы наделяются неограниченной властью над рабочими и служащими. Но если наемный

администратор задумает выйти за пределы своих обязанностей и вторгнуться в сферу «высшей финансовой политики», то его одернут и укажут ему место.

Непомерное преувеличение роли наемных администраторов в современном капиталистическом обществе опирается на некоторые особенности акционерной формы предприятий. Развитие этой формы затемнило отношения между собственником капитала и наемным управляющим. Возник фетишизм титулов, извращающий действительные отношения собственности и экономической власти: наемным администраторам приписывается неограниченная власть над предприятиями, которыми они управляют по доверенности от собственников капитала, и, наоборот, собственники капитала объявляются отстраненными от власти. Иногда даже советские социологи говорят о том, что «трудно провести серьезное различие» между наемными администраторами и такими капиталистами, как Форды, Рокфеллеры и Меллоны⁹. В действительности провести «серьезное различие» между подлинными магнатами финансового капитала и наемными администраторами не так уже трудно, если не поддаваться фетишизму титулов и другим обманчивым внешним признакам власти. Это различие состоит в том, что Рокфеллеры, Меллоны, Форды и Рейнольдсы в контролируемых ими предприятиях могут всегда уволить наемных администраторов, если последние не обнаруживают достаточной ретивости или умения обеспечивать прибыль на доверенные их управлению капиталы. Но Меллонов, Фордов, Рокфеллеров, Рейнольдсов и прочих магнатов финансового капитала профессиональные управляющие, разумеется, не могут лишить права фактического контроля в корпорациях и реальной власти в обществе. Их может лишить собственности и господствующего положения лишь социалистическое переустройство общества, а не мнимая «революция управляющих».

Господство магнатов капитала в свою очередь прямо связано с политическими аспектами функционирования современной финансовой олигархии.

Магнаты финансового капитала не могут стоять вне

⁹ Г. В. Осипов, В. В. Колбановский. Апология финансовой олигархии. «Вопросы философии», 1957, № 5,

политики, даже если бы они этого хотели. Императив «самосохранения» требует от них активного участия в ней. В этом смысле можно сказать, что финансовый капитал вовлечен в политику в силу экономического детерминизма. Современное буржуазное правительство является распределителем миллиардных военных заказов. Правительственные субсидии, скрытые и открытые, представляют собой «нормальное» условие функционирования капиталистической экономики. Правительство предоставляет гарантии вывезенным за границу капиталам. Оно может наградить своих фаворитов льготным отпуском электроэнергии с государственных электростанций или льготными условиями амортизации капитала. Правительственные регулирующие органы могут облегчить или, наоборот, затруднить слияния и поглощения корпораций.

В этих условиях борьба за сферы экономического влияния неизбежно сочетается с борьбой за политическое влияние. По выражению американских социологов У. Адамса и Г. Грэя, финансовые группы в настоящее время являются по преимуществу «политизированными единицами», осуществляющими свои интересы посредством правительственных органов¹⁰. «Центры экономической власти», говорят эти социологи, имеют тенденцию к переплетению с «центрами политической власти».

Именно поэтому в данной работе наряду с анализом механизма концентрации экономической власти в руках нескольких сот магнатов финансового капитала показан процесс превращения, выражаясь фигурально, экономической «массы» богатства в «энергию» политической власти.

Власть денег и буржуазная демократия как бы созданы друг для друга. Как говорил В. И. Ленин, буржуазная демократия всегда остается раем для богатых и ловушкой для бедных¹¹. «Всевластие «богатства», — писал В. И. Ленин, — и потому *вернее* при демократической республике, что оно не зависит от отдельных недостатков политического механизма, от плохой политической оболочки капитализма. Демократическая респуб-

¹⁰ W. A d a m s, H. G r a y. Monopoly in America. New York, 1955, p. 21.

¹¹ В. И. Л е н и н. Полное собрание сочинений, т. 37, стр. 252.

лика есть наилучшая возможная политическая оболочка капитализма, и поэтому капитал, овладев ... этой наилучшей оболочкой, обосновывает свою власть настолько надежно, настолько верно, что *никакая* смена ни лиц, ни учреждений, ни партий в буржуазно-демократической республике не колеблет этой власти»¹².

Эти слова В. И. Ленина особенно подходят для характеристики социально-экономических условий современной Америки. Буржуазная демократия в США является почти идеальной формой осуществления власти финансовой олигархии. Американские магнаты финансового капитала с полным основанием могли бы сказать: «Государство — это мы». В истории США за последние 40 лет не было случая, чтобы финансовая олигархия не смогла навязать американскому народу свою волю в решении важнейших вопросов внутренней и внешней политики.

В XX в. говорили, что капиталисты слишком заняты своей предпринимательской деятельностью, чтобы самим управлять государством, и поэтому они передоверяют управление государством профессиональным политикам. В наше время, особенно для Соединенных Штатов, это положение явно устарело. В США складывается иная тенденция: капиталисты все больше передоверяют ведение предпринимательских операций управляющим и все чаще используют освободившееся время и энергию для управления государством непосредственно (Н. Рокфеллер, А. Гарриман) или же через своих «деловых управляющих» (Г. Вильсон, Д. Ф. Даллес, Г. Хэмфри и пр.).

Чем больше возрастает роль государства в экономической жизни, тем больший интерес обнаруживают магнаты финансового капитала к непосредственному контролю над правительством. Чем крупнее делаются предприятия, тем больше необходимость передоверять управление ими управляющим. Чем свободнее делается капиталист от повседневных забот управления предприятиями, тем больше он концентрирует свое внимание на вопросах финансовой стратегии, государственной политики.

Политические интересы крупных капиталистов середины XIX в. были ограниченными, провинциальными.

¹² В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 33, стр. 14.

В наши дни они «интернациональны». Не случайно столь силен был «изоляционизм» в США до первой мировой войны: его базой был капиталист с ограниченными интересами. Представители современной финансовой олигархии США — «интернационалисты».

Но каковы бы ни были особенности развития современного американского монополистического капитализма, его сущность остается неизменной, частнособственнической, хищнической, агрессивной, расточительной и антинародной.

И как бы ни пытались буржуазные идеологи приукрасить его дряхлеющий фасад новыми вывесками о том, что капитализм «трансформировался», стал «народным», «демократическим», претерпел «революцию управляющих» и «социализируется», на самом деле политический водораздел нельзя преодолеть никакими демагогическими ухищрениями и словесным жонглированием: форма собственности и отношение классов к ней — вот что определяет социальный строй общества.

И коль скоро частная собственность — будь то в форме акционерного капитала или иной — была и остается основой американского капитализма, сохраняется и социальная природа этого строя.

Вот этим проблемам, а равно и критике воззрений наиболее модных апологетов современного американского капитализма и посвящается этот многолетний труд.

Структура финансово-промышленной системы современной Америки

«Революция», которой не было. Крупная промышленная корпорация являет собой альфу и омегу трактатов на тему о «новом капитализме», написанных американскими буржуазными экономистами за последние 30 лет. В них крупная корпорация, свободная от «мотивов прибыли», управляемая наемными профессиональными администраторами, представляющими интересы «публики» — акционеров и рабочих, выступает в качестве главного орудия «бескровной революции» XX в., якобы отстранившей капиталистов от власти и осуществившей «негосударственный коллективизм»¹. Чем крупней становятся корпорации, говорят берлианцы, тем лучше для общества, потому что в крупной корпорации «отделение власти от собственности» происходит более радикально, чем в мелкой.

Отнюдь не случайно экономисты и социологи берлианской школы концентрируют внимание на сотне гигантских промышленных концернов и пишут с них картину «нового капитализма», произвольно выхватывают крупные промышленные корпорации из общей финансово-промышленной системы, наделяют их полной экономической самостоятельностью и приписывают им роль главных центров экономической власти. Можно сказать, что берлианцы не любят ассоциировать промышленные корпорации с банками, как черт не любит ладана. Включение финансового капитала в общую экономическую картину разрушает одну из главных логи-

¹ «The Corporation in Modern Society». Cambridge (Massachusetts), 1960, p. XIV.

ческих предпосылок, на которых покоится концепция «отделения собственности от власти» в современной корпорации. Именно поэтому А. Берли и его последователи постарались насадить в американской экономической литературе миф о том, что современная корпорация является «самофинансирующейся корпорацией» и, следовательно, свободной от власти или влияния финансового капитала.

Разумеется, что марксистско-ленинское понятие финансового капитала воспринимается буржуазными апологетами враждебно. И действительно, научная теория финансового капитала несовместима с концепцией о будто бы наделенной суверенной властью промышленной корпорации.

В современную эпоху очевидно, что тезис апологетов капитализма об «отделении власти от собственности» невозможно опровергнуть простыми ссылками на рост концентрации производства и централизации капиталов. Несостоятельность берлианской концепции становится явной лишь в свете фактов, касающихся концентрации акционерной собственности и роли банков в современной финансово-промышленной системе. Власть и контроль магнатов финансового капитала обнаруживаются только в том случае, когда финансово-промышленная система берется как единое целое.

В сфере чисто экономической господствующая роль гигантских корпораций — бесспорный факт. Но в сфере социально-политической роль владельцев средних и мелких предприятий все еще велика. Исследователю, ставящему в своей работе сравнительно ограниченную цель, быть может, и простительно концентрировать все внимание на монополиях и сбрасывать со счета существование весьма обширного сектора средних и мелких капиталистических предприятий. Но социолог-марксист, изучающий капиталистическое общество во всей его целостности, не может идти по этому пути. Нельзя понять особенности борьбы внутри класса буржуазии без всестороннего исследования современной структуры этого класса и той экономической основы, которая определяет эту структуру. Сейчас, как никогда, чувствуется жгучая потребность в комплексном анализе экономических, социальных, политических и идеологических сторон жизни капиталистического общества.

Вопрос о социальной структуре современного класса американской буржуазии имеет важное значение не только для дальнейшего развития марксистско-ленинской теории, но и для практической политики. Правильное суждение о расстановке сил и политических позициях различных групп буржуазии, об их роли в определении внутренней и внешней политики правительства может быть выработано только при том условии, если оно свободно от упрощений и догматических стандартов, избегает поспешных, чисто априорных выводов и опирается на всестороннее знание капиталистической действительности. К сожалению, в советской социально-экономической литературе встречаются примеры упрощения картины политической борьбы в США, сведения ее подчас к борьбе так называемых «старых» и «новых» группировок монополистического капитала. В последние годы вообще стало своего рода модой называть монополистом чуть ли не каждого заурядного капиталиста. Можно подумать, что в США только что и остались «монополисты» на одном полюсе и пролетариат — на другом. Подобная огульная замена понятия «капиталист» понятием «монополист» не может быть оправдана ни с научной, ни с политической точки зрения.

Не следует забывать, что и в условиях государственно-монополистического капитализма рядом с монополистическими объединениями и концернами продолжают существовать сотни тысяч частных предприятий немонополистического типа.

Возражая против предложения Н. Бухарина вычеркнуть из проекта партийной программы определение капитализма вообще и ограничиться лишь характеристикой монополистического капитализма и империализма, В. И. Ленин в 1919 г. указывал: «Чистый империализм без основной базы капитализма никогда не существовал, нигде не существует и никогда существовать не будет. Это есть неверное обобщение всего того, что говорилось о синдикатах, картелях, трестах, финансовом капитализме, когда изображали финансовый капитализм так, как будто никаких основ старого капитализма под ним нет... Нигде в мире монополистический капитализм без свободной конкуренции в целом ряде отраслей не существовал и не будет существовать. Написать такую систему — это значит написать систему, оторванную от жизни

и неверную. Если Маркс говорил о мануфактуре, что она явилась надстройкой над массовым мелким производством, то империализм и финансовый капитализм есть надстройка над старым капитализмом. Если разрушить его верхушку, обнажится старый капитализм. Стоять на такой точке зрения, что есть цельный империализм без старого капитализма — это значит принять желаемое за действительность»².

Ленинское положение о том, что финансовый капитал есть надстройка над старым капитализмом, находит подтверждение и в мозаичной действительности современных США. В качестве иллюстрации мы приведем некоторые статистические данные о составе предприятий, оперирующих в американской экономике, взятой в целом. Эти же данные могут служить и в качестве исходного материала для суждения о структуре современной финансово-промышленной системы США.

Анатомия современного капиталистического бизнеса. Американская официальная статистика делит доходные предприятия во всех отраслях экономики на три вида: 1) предприятия, являющиеся личной собственностью; 2) партнерства и 3) корпорации (акционерные общества).

Главные источники статистики — данные министерства финансов, опирающиеся на регистрационные анкеты предприятий, заполняемые ими при уплате налогов на доход или прибыль. Следует иметь в виду, что фигурирующее в этой статистике число предприятий не равнозначно числу собственников. Министерство финансов учитывает число предприятий, подлежащих обложению налогом, а не лиц, владеющих этими предприятиями. Одно лицо, владея несколькими предприятиями, может регистрировать их при уплате налогов как самостоятельные, независимые друг от друга финансовые единицы. Поэтому число собственников, надо полагать, значительно меньше числа предприятий.

В 1962 г. общее число предприятий всех видов составляло около 11,4 млн. Сюда относилось около 9,2 млн. предприятий, принадлежащих отдельным владельцам, 932 тыс. партнерств и 1268 тыс. корпораций³.

² В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 38, стр. 151—152, 154.

³ «Statistical Abstract of the US», 1965, p. 489.

В число предприятий, составляющих индивидуальную собственность, входят по преимуществу мелкие и совсем крошечные предприятия в сельском хозяйстве, в розничной торговле и в сфере обслуживания. Из 9183 тыс. предприятий этого вида 3445 тыс. относятся к сельскому хозяйству и рыболовству, 2035 тыс. — к сфере обслуживания, 1888 тыс. — к розничной торговле, 614 тыс. — к строительно-ремонтным работам и всего лишь 180 тыс. — к промышленному производству. Под рубрикой «Финансы и недвижимое имущество» числится 457 тыс. предприятий. Можно полагать, что за этой цифрой скрываются по преимуществу домовладельцы, сдающие в наем квартиры. Ряды собственников предприятий этой группы заполняют фермеры, мелкие торговцы, владельцы ресторанов, кафетериев, баров, прачечных, парикмахерских, таксомоторов, ремонтных мастерских и мотелей, адвокаты, нотариусы и врачи с частной практикой, арендаторы бензозаправочных станций, собственники мелких предприятий в пищевой, швейной, полиграфической и металлообрабатывающей промышленности. Большинство предприятий этой группы не применяет наемного труда. В совокупности они представляют собой экономическую базу существования все еще многочисленного слоя мелкой буржуазии. Из 9183 тыс. предприятий этой группы лишь 310 тыс. имели в 1962 г. валовую выручку свыше 100 тыс. долл. в год⁴, и собственники этих предприятий в своем большинстве относятся к классу капиталистов. В сельском хозяйстве насчитывается около 100 тыс. ферм капиталистического типа.

Сказанное выше о предприятиях, являющихся индивидуальной собственностью, относится и к предприятиям второго вида — к партнерствам. Единственная особенность последних состоит в том, что в их верхний ярус входят несколько сот инвестиционно-банковских и маклерских фирм на Уолл-стрит, включая самые могущественные из них: «Морган, Стэнли», «Лиман бразерс» и «Кун, Лоб». В форме партнерств выступают также влиятельные юрисконсультские фирмы Уолл-стрит.

Преобладающая часть капиталистических предприя-

⁴ «Statistical Abstract of the US», 1965, p. 490.

тий имеет форму корпораций. В последние десятилетия число корпораций, зарегистрированных статистикой, не только не сократилось, но, наоборот, резко увеличилось. В 1947 г. было 552 тыс. корпораций, а в 1962 г. — 1268 тыс. Рост их числа только частично можно отнести за счет возникновения совершенно новых предприятий и формирования новых индивидуальных капиталов. Большинство новых корпораций возникает на базе уже существовавших ранее индивидуальных предприятий и капиталов. В послевоенный период даже собственники мелких предприятий стали придавать последним форму акционерных обществ по соображениям, связанным с уплатой подоходных налогов и налогов на наследство⁵. Кстати, именно из этих соображений начали инкорпорировать свои предприятия крупные фермеры. Даже маклерские фирмы Уолл-стрит, всегда носившие форму партнерств, одна за другой превращаются в корпорации. Инкорпорировались старые рекламные фирмы Нью-Йорка.

Вместе с тем следует иметь в виду, что цифра, характеризующая общее число корпораций (1268 тыс.), содержит немалый элемент иллюзорности. Она раздута за счет дублирования одного и того же индивидуального капитала, т. е. личного состояния. Индивидуальные капиталы большинства богатых капиталистов фигурируют в статистике дважды: один раз — в форме семейной инвестиционной компании и второй раз — в форме акций какой-нибудь производственной корпорации, находящейся во владении семейной инвестиционной компании. Кроме того, многие капиталисты намеренно, по налоговым соображениям, дробят свои «финансовые империи» на множество юридически самостоятельных корпораций. Например, под контролем семьи Гидвиц (общий капитал около 50 млн. долл.) значатся 52 корпорации, занятые преимущественно в сфере производства косметических товаров, упаковочных и строительных материалов. При желании братья Гидвиц могли бы объединить

⁵ Неинкорпорированное предприятие по сути дела невозможно в целости передать по наследству, потому что для уплаты налога потребовалось бы продать значительную часть собственности. Налог на наследство достигает 40%. Что же касается семейной корпорации, то ее можно передать наследникам без уплаты налогов, поместив акции в так называемые семейные тресты.

все свои состояния в две или три корпорации. Но они предпочитают сохранять корпоративную раздробленность капитала, что дает им экономию при уплате налога на прибыль.

Следовательно, при определении подлинного числа капиталистов-собственников или числа центров финансовой власти статистика корпораций может служить лишь в качестве сугубо ориентировочного средства. Другими словами, эта статистика так же, как и статистика индивидуальных предприятий и партнерств, не отражает действительной концентрации капиталов и экономической власти в США ⁶.

Есть корпорации и «корпорации»: в числе 1268 тыс. корпораций фигурируют и гигантская «Дженерал моторс» с активами в 11 млрд. долл. и с 100 тыс. рабочих, и крошечная «независимая» «Гартман тул компани» (Калифорния) с активами в 20 тыс. долл. и с 2 наемными рабочими. Между этими двумя полюсами в мире корпораций — больше 1 млн. корпораций разных размеров и различной степени самостоятельности. Ниже мы приводим данные о распределении 1268 тыс. корпораций по размерам активов и по отраслям экономики:

Размер активов	Число корпораций
Меньше 100 тыс. долл.	740000
100 тыс. долл. — 1 млн. долл.	454000
1 млн. долл. — 25 млн. долл.	67000
25 млн. долл. — 50 млн. долл.	2390
50 млн. долл. — 100 млн. долл.	1289
100 млн. долл. — 250 млн. долл.	905
Свыше 250 млн. долл.	638
Отрасль	Число корпораций, тыс.
Промышленность, включая горную	196
Торговля	389
Транспорт, электроэнергия, газ, связь . .	53
Строительная промышленность	91
Сфера финансов	359
Сфера обслуживания	150
Сельское хозяйство и рыболовство	22

⁶ Об анализе и синтезе концентрации экономической власти в США см. в гл. VIII.

Корпорации, имеющие активы менее 1 млн. долл., можно отнести к разряду мелких; корпорации с активами от 1 млн. до 50 млн. долл. — к разряду средних. О числе и удельном весе мелких, средних и крупных корпораций в экономике США можно судить по следующим данным:

	Всего корпораций	В том числе		
		мелкие	средние	крупные
Число корпораций	1 268 000	1 194 000	69 596	2 832
%	100	94,2	5,6	0,2
Общий объем продаж, млрд. долл.	949	294	271	381
%	100	31,0	29,0	40,0

Удельный вес крупных корпораций в различных отраслях экономики неодинаков. Это можно видеть по данным за 1962 г. о корпорациях с активами свыше 50 млн. долл.:

Отрасль	Число крупных корпораций	Удельный вес отрасли в общем объеме продаж, %
Промышленность, включая горную	852	53
Транспорт, электроэнергия, газ, связь	292	71
Финансы (банки, страховые компании и пр.)	1607	64
Торговля	107	15
Строительная промышленность	15	3
Предприятия обслуживания	27	7

«Сожительство» крупных и мелких капиталистов. Удельный вес крупных корпораций в общем объеме продаж всех отраслей экономики увеличивался в последние десятилетия сравнительно медленно: в 1962 г. он оставался на том же самом уровне, что и в 1957 г. (40%) ⁷. Частично это объясняется тем, что отрасли с меньшей концентрацией производства и централизацией капиталов (сфера бытового обслуживания, строительная промышленность, автомобильный транспорт) в послевоенный период росли быстрее, чем такие отрасли экономики, как промышленность и железнодорожный транспорт, где удельный вес крупных корпораций значительно выше.

⁷ «Statistical Abstract of the US», 1960, p. 490; 1965, p. 489.

Резкое абсолютное сокращение числа предприятий в послевоенный период отмечалось лишь в сельском хозяйстве. Число ферм сократилось с 5859 тыс. в 1945 г. до 3711 тыс. в 1959 г. Но общее число предприятий в остальных отраслях экономики продолжало расти. По данным министерства торговли, в 1945 г. насчитывалось (исключая сельское хозяйство) 3113 тыс. предприятий, а в 1963 г.— 4900 тыс.⁸ «Смертность» среди мелких предприятий очень велика. Она составляла в среднем ежегодно 7% от общего числа предприятий. Но «рождаемость» была еще выше: 8,5%. В послевоенный период в среднем ежедневно ликвидировалась 1 тыс. и возникало 1150 новых предприятий⁹.

В чем же секрет этой неожиданной живучести мелких предприятий? Каким образом им удастся выдерживать конкуренцию крупных корпораций? Одна из главных причин заключается в том, что значительная часть их не находится в состоянии открытой конкуренции с крупными корпорациями. Подобно тому, как тигров не интересуют мышиные кормушки, так и в капиталистических джунглях крупные хищники с презрением смотрят на поле деятельности крошечных грызунов. Мелкие предприятия оперируют в тех сферах экономики, которые гигантские монополистические концерны пока что не считают выгодным прибирать к своим рукам. Больше того, сотни тысяч мелких предприятий вызваны к жизни потребностями крупных концернов.

В качестве примера может служить автомобильная промышленность. Производство легковых автомобилей монополизировано тремя гигантскими корпорациями. Но рядом с ними существует несколько тысяч мелких и средних предприятий, специализирующихся на производстве какой-нибудь одной детали автомобиля. Главные компании считают более выгодным приобретать некоторые детали у «независимых» промышленников, вместо того чтобы налаживать производство всех необходимых им частей автомобиля. Как только «Форд мотор» или «Дженерал моторс» строят в каком-нибудь пункте новый завод по сборке автомобилей, в окрестностях воз-

⁸ «Statistical Abstract of the US», 1960, p. 490; «Business Week», 31.VII 1965.

⁹ «New York Times», 7.VI 1966.

никает множество мелких мастерских по производству автомобильных деталей. Мелкие и средние предприятия не только выполняют заказы главных автомобильных компаний, но и поставляют запасные части ремонтным мастерским. Сбыт автомобилей осуществляют 40 тыс. «независимых» дилеров. Если бы главные корпорации взяли на себя хлопотливое дело розничной торговли автомобилями, то им потребовался бы дополнительный оборотный капитал в размере 6—7 млрд. долл. На дорогах США снуют 82 млн. легковых и грузовых автомобилей. Они периодически нуждаются в ремонте. Эта потребность вызвала к жизни 114 тыс. ремонтных мастерских¹⁰. Таким образом, в автомобильной промышленности производственные операции трех гигантских корпораций дополняются производственными и торговыми операциями примерно 20 тыс. мелких и средних предприятий.

Такая же система сложилась и в авиаракетной промышленности. Производство готовой, конечной, продукции (самолетов, ракет и космических кораблей) монополизировали около дюжины крупных корпораций. Но вокруг них в качестве сателлитов возникло 15 тыс. «независимых» предприятий, поставляющих детали¹¹. Их особенно много в Калифорнии, где находится главный центр авиаракетной промышленности. Владелец таких предприятий связали свою судьбу с главными компаниями, получая от них субподряды на военные заказы. В 1963 г. корпорация «Норс америкэн авиэйшн» получила от правительства заказ на сумму 934 млн. долл. Около половины его корпорация передала в форме субподрядов 1200 мелких предприятий¹². Вокруг заводов авиастроительной корпорации «Юнайтед эйркрафт» (штат Коннектикут) возникло 1350 мелких предприятий-сателлитов, поставляющих детали для самолетов¹³.

В машиностроительной промышленности существует 40 тыс. мелких и средних литейных, кузнечных, штамповых и токарно-фрезерных мастерских¹⁴, изготавлива-

¹⁰ «Statistical Abstract of the US», 1965, p. 800.

¹¹ «Wall Street Journal», 20.XI 1958.

¹² «Wall Street Journal», 19.VIII 1963.

¹³ «Washington Evening Star», 7.XI 1954.

¹⁴ «Business Week», 11.VI 1966.

ющих детали машин по заказам и спецификациям крупных машиностроительных фирм. Поскольку крупным фирмам трудно и хлопотливо устанавливать непосредственные отношения с сотнями крошечных мастерских, им на помощь пришли фирмы-посредники. Например, некий Джордж Каплан в 1960 г. создал посредническую фирму «Мэнюфэкчуринг энд машининг сервис». Она получает заказы от крупных машиностроительных корпораций на 50 млн. долл. в год, распределяет их среди 320 мелких мастерских и следит за точностью выполнения спецификации различных уникальных деталей. За свои услуги посредника фирма Каплана берет с мелких производителей комиссионные в размере 4% от суммы заказа. Если бы крупные машиностроительные фирмы, утверждает журнал «Бизнес уик», решили избавиться от услуг мелких мастерских, то им пришлось бы держать значительные резервные производственные мощности ценой дополнительных инвестиций капитала¹⁵.

В нефтяной промышленности два десятка главных компаний монополизировали переработку, транспортировку и сбыт нефти. Но в добыче нефти все еще участвуют 10 тыс. «независимых» нефтепромышленников. Для мелких предпринимателей разведка нефти — весьма рискованная игра. Тысячи из них теряют деньги, инвестированные в бурение скважин, оказавшихся «сухими». Прерии Техаса и Оклахомы устланы костями погибших охотников за нефтью. Но немногие выигрывают ставку в этой азартной игре и становятся собственниками нескольких дебетующих скважин. Однако этот так называемый независимый нефтепромышленник не имеет никакого выхода, кроме поставок сырой нефти заводам главных компаний, устанавливающих уровень цен и размеры добычи нефти. Сбытовая сеть нефтепродуктов, насчитывающая свыше 200 тыс. бензозаправочных станций, в основном принадлежит главным компаниям. Но они считают выгодным сдавать станции в аренду «меньшим людям». Это освобождает гигантские корпорации от административных забот непосредственного управления десятками тысяч станций и дает эко-

¹⁵ «Business Week», 11. VI 1966.

нонию оборотного капитала. Арендатор берет на себя обязательство торговать бензином только той компании, у которой он арендует станцию. Около 200 тыс. таких арендаторов, как уже отмечалось, и фигурируют в статистике предпринимателей.

В послевоенный период сотни тысяч новых мелких предприятий возникли в сфере личного обслуживания в результате развития техники домашнего хозяйства. Массовое производство всевозможных бытовых приборов (телевизоров, холодильников, охладителей комнатного воздуха, отопительных установок в индивидуальных домах и пр.) вызвало к жизни 146 тыс. ремонтных мастерских, фигурирующих в статистике предприятий личного обслуживания¹⁶. В сферу личного обслуживания входят также частные кабинеты врачей. В 1966 г. в США насчитывалось 20 тыс. коммерческих медицинских лабораторий (по анализу крови, мочи и пр.) с общим объемом оборота в 3 млрд. долл. в год. Почти все они представляли личную собственность врачей, организованных в своего рода монополистическую организацию — Американскую коллегия патологов¹⁷.

Много предприятий средних размеров возникло в новых отраслях промышленности, связанных с электроникой и производством изделий из синтетических материалов. В середине 50-х годов в электронной промышленности насчитывалось около 6 тыс. «независимых» предприятий. Правда, в последующие годы их число резко сократилось в результате банкротств и слияний.

В статистике мелкие предприятия фигурируют в качестве независимых самостоятельных производственных единиц. Но это не более как статистическая иллюзия. Финансовый капитал создал многоступенчатую систему вассальной зависимости, охватывающую миллионы мелких, средних и крупных корпораций. В этой системе

¹⁶ «Statistical Abstract of the US», 1967, p. 801.

¹⁷ «New York Times», 8.VII 1966.

В июле 1966 г. министерство юстиции возбудило судебный антitrustовский иск против Американской коллегии патологов, обвинив 4500 врачей в незаконном сговоре поддерживать монополию на владение медицинскими лабораториями. В иске указывалось, что врачи-патологи благодаря своей монополистической практике установили непомерно высокую плату за услуги лабораторий (анализ крови стоит от 6 до 10 долл.).

есть свои сюзерены и свои вассалы, занимающие более низкое или более высокое место на лестнице финансового вассалитета.

В наиболее тяжелой зависимости от главных монополистических концернов находятся арендаторы бензозаправочных станций, автомобильные дилеры и предприятия-сателлиты. В 1955 г. комиссия конгресса США по делам малого бизнеса расследовала жалобы арендаторов бензозаправочных станций на притеснения со стороны крупных нефтяных компаний. Давая показания этой комиссии, Дж. Хертлингер, представитель ассоциации 200 тыс. арендаторов, сказал, что то угнетение, которому подвергаются арендаторы, равносительно «экономическому феодализму».

Выступая перед этой же комиссией, свидетельница Этель Пауэлл рассказала историю о злоключениях ее семьи, типичных для этой категории «бизнесменов». Этель Пауэлл и ее муж арендовали станцию у компании «Синклер ойл». Они наняли трех рабочих, приобрели новое оборудование и расширили ассортимент товаров (помимо бензина) для продажи проезжим автомобилистам. Но некоторое время спустя агент компании «Синклер ойл» потребовал от них прекратить продажу на станции таких товаров, как сигареты и жевательная резинка. Из прохладительных напитков агент разрешил продавать только кока-колу, потому что «Синклер ойл» поддерживает деловые связи с фирмой «Кока-кола». Агент категорически запретил продавать смазочное масло других фирм, хотя многие автомобилисты не желают покупать масло фирмы «Синклер ойл». В конце концов компания расторгла арендный договор со строптивым арендатором. В результате, заявила Э. Пауэлл, ее семья потеряла станцию, все свои сбережения и свой дом¹⁸.

Предприятия-сателлиты в автомобильной, авиаракетной и машиностроительной промышленности испытывают гнет другого рода. Само их существование зависит от милости тех, кому они поставляют детали. Как дамоклов меч, над ними всегда висит опасность того, что главные корпорации могут приступить к собственному производству нужных им деталей. Заключая контракты с мелкими предприятиями, ведущие корпорации, не стесняясь, пользуются этим главным средством давления. Они по своему произволу устанавливают цены на детали. Поставщики деталей, говорил представитель профсоюза автомобильных рабочих Д. Фрэйз, «избегают жа-

¹⁸ «Gazette and Daily», 2.IV 1965.

ловаться на главные компании публично, считая, что это было бы для них равносильно самоубийству»¹⁹.

Корреспондент газеты «Уолл-стрит джорнэл», описывая положение предприятий-сателлитов в авиаракетной промышленности Калифорнии, отметил тот факт, что, конкурируя между собой за получение субподрядов, они сами сбивают цены на детали. «Я знаю одного субподрядчика,— сказал корреспонденту один мелкий калифорнийский промышленник,— который согласился поставлять деталь по 48 долл., в то время как мы запрашиваем за нее 70 долл. У нас нет никакой возможности получить прибыль при такой низкой цене на эту деталь»²⁰. Корреспондент заявил, что мелкие предприниматели, для того чтобы выжить в конкурентной борьбе, снижают зарплату рабочим, которые, как правило, мирятся с этим, поскольку это все же лучше, чем быть безработным.

Американский публицист Т. Квинн, который одно время занимал пост вице-президента «Дженерал электрик», признал, что гигантские корпорации оставляют мелкому предпринимателю «снятое молоко и обглоданные кости»²¹. Эта образная характеристика подтверждается и сухими цифрами статистики: уровень прибыли по отношению к общему объему продаж среди мелких предприятий в 4 раза ниже, чем у крупных корпораций. В 1962 г. 1154 тыс. мелких корпораций получили прибыль на общую сумму 5,7 млрд. долл., составившую 2% от общей суммы их продаж. В то же время 638 крупнейших корпораций получили прибыль в размере 24 млрд. долл., или 9% от общей суммы их продаж²².

Совершенно очевидно, что значительная часть прибавочной стоимости, созданной трудом рабочих мелкой промышленности, перекачивается в сферу монополистических концернов и отражается в их более высокой норме прибыли. Следовательно, монополистический капитал имеет экономические основания для того, чтобы относиться терпимо к существованию миллионов мелких предприятий в США.

¹⁹ «Business Week», 24.VII 1965.

²⁰ «Wall Street Journal», 20.XI 1958.

²¹ «Gazette and Daily», 7.II 1955.

²² «Statistical Abstract of the US», 1965, p. 497.

Финансовые группы — подлинные хозяева. Капиталистические монополии в США выступают в форме гигантских промышленных, транспортных и торговых корпораций. Хотя слово «трест» еще не совсем исчезло из литературного обихода, но как особая организационная форма монополистических концернов трест не существует уже примерно полвека. Американские антитрестовские законы запрещают и другую форму монополистических объединений — картель. Но, как показал ряд судебных процессов и расследований комиссий конгресса, в скрытом и «подпольном» виде картельная практика существует в нефтяной, стальной, алюминиевой, медной, автомобильной и электромашиностроительной промышленности.

Внешне гигантская промышленная корпорация выглядит как всемогущая и самостоятельная сила. Глазу человека, не сведущего в хитросплетениях американского финансового капитала, крупные корпорации представляются как обособленные друг от друга производственные объединения. И эта аберрация вызывает у некоторых экономистов и публицистов соблазн группировать и расставлять корпорации произвольно, как если бы это были строительные кубики и оловянные солдатики, которые в играх, по воле детской фантазии, складываются в крепости и формируются в штурмовые колонны. В нашей социально-экономической литературе была как-то сделана попытка построить американские монополии в три колонны: колонна «Восточных монополий», колонна «Южных монополий» и колонна «Западных монополий». Колонну «Восточных монополий» автор этого построения «направил» через Атлантику колонизировать Европу, а объединенные силы «Южных и Западных монополий», под однозвездным флагом Техаса, «отправились в поход» на другую сторону Тихого океана завоевывать и колонизировать страны Дальнего Востока. При всей привлекательности такой конструкции с ней трудно согласиться по той причине, что она, увы, не основывается на подлинных фактах.

В условиях развитого финансового капитала все гигантские корпорации США (за исключением двух или трех) входят в сферу влияния тех или иных финансовых групп, независимо от того, где именно находятся штаб-квартиры или предприятия этих корпораций. «Ко-

ка-кола» обладает всеми внешними признаками «Южных монополий», однако на Уолл-стрит хорошо знают, что «Кока-кола» не отправится завоевывать Дальний Восток или что-нибудь другое, не получив на это благословения Моргановского банка, с которым она поддерживает традиционные связи. Новый промышленный гигант, «Литтон индастриз», обладает всеми внешними признаками «Западных монополий», но не может сделать ни одного серьезного шага (тем более такого рискованного, как участие в «тихоокеанском походе»), не посоветовавшись с архиосторожными партнерами уоллстритовской фирмы «Лиман бразерс». Именно эта инвестиционно-банковская фирма стояла у колыбели «Литтон индастриз» и играла решающую роль в ее бурной экспансии в последующие годы.

Можно перебрать одну за другой все монополии Юга и Запада и обнаружить, что, за редким исключением, прочные, хотя и не всегда зримые нити, привязывают их к Нью-Йорку, Бостону, Филадельфии и Питтсбургу. Финансовому капиталу в отличие от промышленного свойственны универсальность и всепроницаемость. Он не признает границ ни между корпорациями, ни между штатами, ни между государствами. Если американский капитал, контролируемый и направляемый Уолл-стрит, прибрал к рукам более половины промышленности Канады, то почему же он должен остановиться с почтением у границ Вирджинии, Джорджии, Техаса и Калифорнии? В послевоенный период миллиарды долларов северо-восточного капитала ежегодно инвестировались в промышленность Юга и Запада. Выражаясь фигурально, можно сказать, что Юг и Запад США — такие же колонии Уолл-стрит, как Венесуэла или Панамская республика.

Степень централизации капитала и концентрации экономической власти в финансово-промышленной системе США гораздо выше, чем это отражено в статистике предприятий и корпораций. Многие богатые семьи владеют (прямо или с помощью холдинговых компаний) контрольными пакетами акций нескольких корпораций. Семьи Меллонов, Рокфеллеров, Дюпонов, Хиллманов, Рейнольдсов, Кайзеров, Алленов, Батчеров, Саймонов и Избрантсенов в совокупности владеют прямо или косвенно крупными — практически достаточными для конт-

роля — пакетами акций 67 компаний разных видов и размеров. В это число входят 28 корпораций, значащихся в списке 500 крупнейших производственных объединений. Контрольные пакеты акций значительного числа промышленных, торговых, транспортных и электроэнергетических компаний находятся во владении других корпораций и холдинговых компаний. Если проанализировать список 500 упомянутых корпораций-гигантов, то окажется, что 80 из них являются по сути дела филиалами других компаний или же контролируются одними и теми же группами главных акционеров. Но это еще не все. Особые отношения с банками и другими финансовыми институтами, в которые приходится вступать промышленным корпорациям, ограничивают «суверенную власть» последних и во многих случаях сводят их на положение вассалов²³.

Рядом с корпорациями в сфере промышленности, торговли, транспорта и личного бытового обслуживания сложился огромный комплекс финансовых институтов, оперирующих в сфере обращения свободных денежных капиталов.

На первом месте по значению стоят коммерческие депозитные банки и инвестиционно-банковские фирмы, контролирующие каналы к источникам краткосрочных и долгосрочных займов для производственных корпораций.

На втором месте стоят страховые компании различных видов — огромные резервуары свободных денежных ресурсов, ищущих прибыльного применения. Страховые компании, и особенно гигантские компании взаимного страхования жизни, служат главным источником крупных долгосрочных займов. Далее идут сберегательные банки и сберегательно-ссудные ассоциации, операции которых в основном ограничены предоставлением займов под ипотечные заклады на жилые дома и городские земельные участки.

Особое место среди финансовых институтов занимают инвестиционные компании взаимного владения акциями, концентрирующие в своем распоряжении огромную массу находящихся в обращении акций. Существует также немало крупных инвестиционных компаний, на-

²³ Подробнее о концентрации экономической власти в США см. гл. VII.

поминающих по характеру операций холдинговые компании.

Наконец, развитие практики торговли в рассрочку породило множество финансово-кредитных компаний, специализировавшихся на финансировании потребительского кредита.

Финансовые институты, взятые в совокупности, владеют мощным инструментом давления на промышленный капитал. Первый и старый источник всевластия банков, инвестиционно-банковских фирм и страховых компаний вытекает из их положения кредиторов. Контроль кредитора во многих корпорациях, погрязших в долгах, превышает власть акционеров. Другой, сравнительно новый источник их власти, связан с возможностью распоряжаться «голосами акций», оказавшихся под их контролем. В последние десятилетия финансовые институты превратились в гигантские аккумуляторы «голосующей силы» в результате того, что сотни тысяч рантье передают им право голоса своими акциями. Финансовые институты, включая инвестиционно-банковские фирмы, тем или иным образом контролируют около 30% всех находящихся в обращении акций промышленных, транспортных, торговых и прочих корпораций.

Количественный состав финансовых институтов выглядит следующим образом: в 1963 г. в США насчитывалось 14 тыс. коммерческих банков, 1850 страховых компаний, около 2 тыс. инвестиционно-банковских фирм (включая мелких биржевых маклеров), 300 инвестиционных компаний взаимного владения акциями, 583 сберегательных банка, 6200 сберегательно-ссудных ассоциаций.

Среди предпринимателей, занятых в этой сфере, имеются свои «сюзерены» и свои «вассалы», свои магнаты и свои аутсайдеры. Независимость подавляющего большинства мелких провинциальных банков чисто номинальная. Около 100 крупнейших коммерческих банков и 50 инвестиционно-банковских фирм доминируют на рынке денежных капиталов.

В числе главных акционеров банков обычно оказываются те же самые капиталисты, которые владеют крупными пакетами акций промышленных, торговых и транспортных корпораций. Это относится как к мелким, так и к крупным банкам. «Чистых банкиров» уже давно

не существует. В процессе слияния банковского капитала с промышленным возник новый, «универсальный» тип финансового магната с диверсифицированными инвестициями собственного капитала. К этому типу капиталиста и применяют обычно термин «финансист», а к самым богатым и влиятельным из них — «магнат» финансового капитала.

На наш взгляд, к магнатам финансового капитала следует относить лишь тех капиталистов, которые отличаются не только размерами собственного капитала, но и тем, что владеют прочными командными позициями в финансово-промышленной системе и являются вполне самостоятельными и полноправными членами финансовой олигархии. Основную часть капитала большинства таких магнатов составляют акции промышленных корпораций. Это относится и к Рокфеллерам, и к Меллонам. Для трех десятков магнатов (семей Дюпонов, Фордов, Рейнольдсов, Хаутонов, Доррансов, Уэйрхаузеров, Кайзеров, Пью, Грейсов и др.), занимающих видное положение в кругу финансовой олигархии, главный источник силы — контролируемые ими «семейные» промышленные корпорации.

Развитие личной унии банков с крупнейшими промышленными корпорациями породило в США могущественные финансовые группы, объединяющие под своим контролем банки, страховые компании и промышленные корпорации. В сферу их влияния входит большинство тех самых гигантских промышленных корпораций, которым буржуазные идеологи типа Берли, выступающие с проповедью трансформации современного капитала, приписывают роль главных центров экономической власти. На самом деле крупные промышленные корпорации (например, «Е. И. Дюпон компани», «Форд мотор», «Уэйрхаузер компани») играют роль самостоятельных центров экономической власти лишь в тех случаях, когда значительная часть их акций находится в руках одной-двух семей. Чем сильнее распылено владение акциями крупной корпорации, тем больше возможностей для включения ее в сферу влияния какой-нибудь финансовой группы. Такие мощные корпорации, как «Америкэн телефон энд телеграф», «Дженерал моторс» и «Дженерал электрик», суверенной властью не обладают. Они — кондоминиумы нескольких финансовых групп.

Финансовый капитал по самой своей сущности означает переплетение связей между корпорациями всех видов в результате различных форм и систем участия, концентрации акций в распоряжении финансовых институтов. Переплетены между собой и личные инвестиции крупных капиталистов. Каждый магнат финансового капитала имеет преобладающий интерес в определенной группе корпораций и банков. Но в порядке диверсификации он инвестирует часть своего богатства в акции десятков других корпораций. Рокфеллеры сохраняют преобладающий интерес к группе крупнейших нефтяных компаний и к «Чейз Манхэттн бэнк». Но часть их капиталов инвестирована в акции примерно сотни других промышленных, транспортных и страховых компаний, перекрещиваясь в них с капиталами Меллонов, Гарриманов, Кэботов и Фордов.

Существует ли самостоятельный военно-промышленный комплекс? В последние годы в советской социально-экономической и политической литературе часто встречается термин: «военно-промышленный комплекс». И именно ему отводится роль главного фактора, порождающего агрессивный характер внешней и внутренней политики американского империализма вообще и эскалацию войны во Вьетнаме в частности. Оставляя в стороне вопрос о том, в какой мере эта концепция правомерна, мы попытаемся выяснить место военно-промышленного комплекса²⁴ в общей финансово-промышленной системе США.

Понятие «военно-промышленный комплекс» образовалось из чисто умозрительного объединения за одними скобками министерства обороны и трех военных министерств США, а также промышленных предприятий, занятых выполнением военных заказов. Конечно, существуют и Пентагон, и специальные военные заводы, и десятки тысяч военных подрядчиков. Но вопрос заключается в том, существуют ли «военные монополисты» как некая отдельная группа капиталистов, которую можно

²⁴ Термин «военно-промышленный комплекс» был введен в оборот в прощальном послании к стране президентом США Д. Эйзенхауэром в январе 1961 г. Употребляя это выражение, он имел в виду «сочетание колоссальной военной машины и огромной военной промышленности» (D. Eisenhower. Waging Peace. 1956—1961. New York, 1965, p. 614—616).

было бы противопоставить основной группе финансовой олигархии в качестве совершенно самостоятельной силы, способной оказывать решающее влияние на внешнюю политику правительства США? Достаточно приглядеться к системе распределения военных заказов между американскими корпорациями, чтобы убедиться в том, что военно-промышленный комплекс в этом смысле охватывает почти все отрасли промышленности США. Легче перечислить корпорации, которые не получают военных заказов, чем те, которые делят между собой десятки миллиардов долларов, расходуемых Пентагоном на приобретение вооружения, снаряжения, обмундирования, топлива и продовольствия. Прямо или косвенно в поставках Пентагону участвуют все главные отрасли промышленности (стальная, медная, алюминиевая, резиновая, химическая, нефтяная, машиностроительная, авиаракетная, стекольная, оптическая, часовая, текстильная, швейная, обувная, пищевая, строительная и т. д.) и все виды транспорта страны.

Львиная доля военных заказов приходится на корпорации, находящиеся в сфере влияния восточных финансовых групп. В 1965 г. 50 крупнейших военных подрядчиков получили прямые военные заказы от Пентагона на общую сумму в 14 млрд. 169 млн. долл. Из этой суммы на долю корпораций, контролируемых восточными группами финансистов, пришлось 9 млрд. долл., или 64%²⁵. Сюда входят семьи Морганов, Меллонов, Рокфеллеров, Дюпонов, Лиманов, Уорбургов, Шиффов, Лобов, Алленов и около десятка крупнейших инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрит. Компании, входящие в сферу влияния моргановской группы: «Дженерал электрик» и «Рэйтсион» получили заказы на сумму в 1 млрд. 117 млн. долл. Компанию «Рэйтсион», в валовой продукции которой военные поставки составляют 75%, возглавляет Чарльз Адамс, родственник Морганов. Компании, входящие в сферу влияния Рокфеллеров: «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Сокони мобил ойл» и «Тиокол», получили заказы на 424 млн. долл.²⁶ Компания

²⁵ «Business Week», 27.XI 1965, p. 35.

²⁶ В эту сумму не входят заказы, полученные рокфеллеровскими компаниями «Марквардт», «Итек» и «Лаборатори фор экономикс». Семья Рокфеллеров имеет инвестиции во многих других корпорациях, выполняющих военные заказы.

«Форд мотор» получила заказы на 312 млн. долл. Компании «Авко» и «Литтон индастриз», находящиеся в сфере влияния лимановской группы, получили заказы на 424 млн. долл. «Дженерал дайнемикс», контролируемая группой инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрит и чикагским финансистом Генри Крауном, получила заказы на 1 млрд. 178 млн. долл.

Размеры прямых заказов, полученных 50 крупнейшими военными подрядчиками, составляют около половины общей суммы военных подрядов, распределенных Пентагоном. Есть основания полагать, что доля восточных финансовых группировок в другой половине прямых военных заказов так же велика, как и в первой. Около сотни корпораций, контролируемых восточными группами финансистов, не фигурирующих в списке 50 крупнейших военных подрядчиков в 1965 г., в совокупности выполняли прямые или косвенные заказы на несколько миллиардов долларов. В число этих корпораций входят: «Олин Мэтсисон кемикл», «Корнинг гласс уоркс», «Дж. П. Стивенс», «Бюлова уоч», «Юнайтед Стейтс стил», «Истман кодак», «Бетлехем стил», «АЛКОА», «Анаконда», «Доу кемикл», «Монсанто кемикл», «Ремингтон армз», «Юнайтед эйркрафт» и др.

Поставки стали, алюминия, меди, свинца, олова, цинка для военных целей превышают 1 млрд. долл. Производство этих материалов, как правило, контролируется восточными финансистами. В 1965 г. поставки стали на военные цели составили около 5 млн. т²⁷ на сумму в 650 млн. долл. В 1965—1966 гг. министерство обороны забронировало для военных нужд около 13% годовой продукции алюминия (550 тыс. т) стоимостью в 300 млн. долл.²⁸ и примерно такое же количество меди. В 1965/66 финансовом году Пентагон закупил около 5% всей продукции текстильной промышленности. В том же году общие военные поставки текстильной и швейной промышленности оценивались в 1 млрд. 150 млн. долл.²⁹ Из этой суммы львиную долю получили компании, контролируемые нью-йоркскими финансистами — «Дж. П. Стивенс» и «Берлингтон индастрис».

²⁷ «Business Week», 9.VII 1966.

²⁸ «Wall Street Journal», 19.VII 1966.

²⁹ «New York Times», 24.VII 1966.

До сих пор мы оставляли в стороне группу крупных корпораций, специализировавшихся на производстве самолетов и ракет. Самые крупные подрядчики в этой группе — «Локхид эйркрафт», «Макдоннелл — Дуглас», «Норс америкэн авиэйшн», «Боинг», «Юз эйркрафт», «Линг-Темко-Воут». В 1965 г. они получили прямые военные заказы на общую сумму 4 млрд. 869 млн. долл. Кто же контролирует эти аэрокосмические корпорации? На этот вопрос с полной определенностью можно ответить лишь в отношении компаний «Макдоннелл», «Юз эйркрафт» и «Линг-Темко-Воут».

Джеймс Макдоннелл и члены его семьи владеют около 25% акций «Макдоннелл — Дуглас», занимавшей в 1965 г. третье место в списке военных подрядчиков (856 млн. долл.). Рыночная стоимость пакета акций семьи Макдоннелл в 1965 г. составляла около 120 млн. долл. Но при определении того места, которое занимает в финансово-промышленном мире Джеймс Макдоннелл и его компания, надо учитывать следующее обстоятельство: он смог основать и продвинуть свою компанию в первый ряд военных подрядчиков только при содействии Рокфеллеров. При основании компании Лоренс Рокфеллер получил 20% акций³⁰. Не исключено, что в последующие годы Рокфеллеры продали часть своих акций этой компании, но их влияние на ее политику едва ли ослабло.

Всеми акциями «Юз эйркрафт» владеет «благотворительный фонд», созданный калифорнийским капиталистом Говардом Юзом. Юз сохранил за собой значительный пакет акций, и поэтому он бесспорный хозяин компании.

Контрольный пакет акций (около 30%) компании «Линг-Темко-Воут» принадлежит одному из ее основателей — Джеймсу Лингу и его партнеру Дэвиду Бирду.

Акции других аэрокосмических корпораций сильно распылены, и выделить главных акционеров трудно. Это относится и к крупнейшему военному подрядчику 1965 г. — компании «Локхид эйркрафт». Основатели этой компании братья Гросс никогда не контролировали более 5% акций. Надо полагать, что после смерти Робер-

³⁰ J. A. Morris. Those Rockefeller Brothers. New York, 1953, p. 165.

та Гросса в 1961 г. их доля уменьшилась. Во всяком случае ее нынешний главный управляющий Картлэнд Гросс владеет немногим более 1% акций.

Можно с уверенностью полагать, что наибольший процент акций (около 30% компаний «Локхид эйркрафт», «Макдоннелл — Дуглас», «Боинг», «Норсроп» и «Норс америкэн авиэйшн») принадлежит инвестиционно-банковским фирмам Уолл-стрит, трестовским отделам коммерческих банков и инвестиционных компаний взаимного владения акциями.

В 1965 г. одни лишь крупные инвестиционные компании взаимного владения акциями обладали примерно 15% акций фирмы «Боинг» и 20% акций «Локхид Эйркрафт»³¹. Именно от решений уоллстритовских банкиров зависит судьба директоров «Макдоннелл — Дуглас», «Локхид эйркрафт», так же, как и судьба самих корпораций. В 1963 г. во время борьбы за контроль над калифорнийской военной корпорацией «Гаррет» обнаружилось, что 12% акций этой компании находятся в распоряжении уоллстритовской инвестиционно-банковской фирмы «Меррил Линч, Феннер энд Смит»³², которая и решила исход борьбы.

Мы привели эти факты для того, чтобы читатель сам мог судить о том, есть ли основания говорить о существовании обособленной от Уолл-стрит, могущественной группы «военных монополистов», способных независимо от других финансовых групп навязывать правительству США свою волю в важнейших вопросах внешней политики. Одна из причин появления на свет такого рода обобщений связана, как нам кажется, с далеко не полным представлением о подлинном характере распределения акционерной собственности и контроля над ней в США и специфических чертах системы финансового контроля над американскими корпорациями. Исследованию этих вопросов мы и посвящаем последующие главы.

³¹ «US News and World Report», 23.VIII 1965.

³² «New York Times», 10.X 1963.

Концентрация акционерной собственности

Акции и собственность. В США акция — главная форма частной собственности капиталистов. Для мелко-го рантье акции представляют собой по преимуществу источник личного дохода. Для капиталиста-предпринимателя и финансиста акция служит не только источником дохода, но и орудием экономической власти; упрощенно говоря, чем богаче капиталист, тем значительней доля акций в структуре его частной собственности¹. У семей с капиталом от 100 тыс. до 200 тыс. долл. в 1961 г. на долю акций приходилось 35% личного богатства, а у семей с капиталом свыше 1 млн. долл. — свыше 65%. У магнатов финансового капитала с личным капиталом свыше 100 млн. долл. доля акций во многих случаях составляет более 80%².

Стоимость акций всех американских корпораций может быть определена в каждый данный момент лишь весьма ориентировочно, поскольку рыночный курс акций постоянно меняется. Кроме того, десятки тысяч мелких корпораций и значительное число крупных выпускают акции из своих рук только номинально, фактически сохраняя их во владении одной семьи или узкой группы семей. Публикуемые официально сведения об общей сто-

¹ Другими формами личного богатства капиталистов (в порядке важности для них) являются: 1) необлагаемые налогом облигации муниципальных займов; 2) недвижимое имущество (дом, земля); 3) облигации государственных займов; 4) наличные деньги в форме банковского текущего счета; 5) страховые полисы; 6) сокровища в виде бриллиантов, коллекций картин и пр.

² «US News and World Report», 11.X 1965, p. 19.

имости акций относятся лишь к тем акциям, которые находятся в обращении, т. е. доступны «широкой публике», свободно покупаются и продаются на фондовых биржах или частным образом.

Акции преобладающей части всех крупных корпораций (а их насчитывается около 1400) зарегистрированы на Нью-Йоркской фондовой бирже. Рядом с ней, в районе Уолл-стрит, находится другая фондовая биржа — Американская фондовая биржа, на которой зарегистрированы акции примерно 1000 менее крупных корпораций. Акции нескольких сот средних корпораций котируются на фондовых биржах Бостона, Филадельфии, Чикаго, Сан-Франциско, Питсбурга, Детройта, Цинциннати, Солт-Лэйк-Сити и Гонолулу. Для того чтобы зарегистрировать акции на фондовых биржах, корпорация должна отвечать некоторым требованиям в отношении минимальных размеров активов и числа акционеров. Наиболее высокие требования предъявляет Нью-Йоркская фондовая биржа (минимальный размер активов — 10 млн. долл.). Несколько тысяч корпораций, в том числе и крупных, предпочитают не регистрировать акции на фондовых биржах. В число этих корпораций входят почти все банки и страховые компании. Их акции котируются частным образом. Курс акций примерно 1 тыс. такого рода корпораций регулярно публикуется в газетах в разделе «Финансовые операции».

Рыночная стоимость всех акций, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже в конце 1965 г., оценивалась в 537 млрд. долл.³, а рыночная стоимость акций, зарегистрированных на Американской фондовой бирже — в 30 млрд. долл.⁴ По подсчетам Нью-Йоркской фондовой биржи, рыночная стоимость всех находившихся в обращении в конце 1964 г. акций 6724 корпораций составляла 650 млрд. долл.⁵ К этой цифре следует добавить стоимость акций «семейных» корпораций — по приблизительным подсчетам около 100 млрд. долл.

Рыночная стоимость акций постоянно меняется как в сторону повышения, так и в сторону понижения. Но в рамках длительного периода рыночная стоимость акций,

³ «New York Times», 3.II 1966.

⁴ «New York Times», 30.IV 1965.

⁵ «Wall Street Journal», 24.IV 1965.

взятых в совокупности, имеет тенденцию к значительному росту. Если принять индекс курса акций 500 корпораций в 1943 г. за 100, то в 1957 г. этот курс составил 470, а в середине 1966 г. — 850⁶. Если бы какой-нибудь рантье в течение указанного периода держал свой миллион долларов на текущем счете в банке, то в 1966 г. его миллион в связи с постоянным обесцениванием покупательской способности доллара превратился бы в 700 тыс. долл. Но этот же самый миллион, инвестированный в 1942 г. в акции 500 разных корпораций, превратился бы в 1966 г. в 8,5 млн. долл. Именно поэтому богатые рантье предпочитают основную часть капиталов вкладывать в акции, так как акции корпораций страхуют его от инфляции — постоянного спутника капиталистической экономики.

Богатый рантье, располагающий доходом, превышающим текущие расходы его семьи, предпочитает вкладывать значительную часть своих капиталов в акции корпораций, которые, хотя и не платят дивидендов, но, реинвестируя всю прибыль в расширение производства, гарантируют быстрый рост рыночной стоимости акций. В этих случаях расчет делается на так называемый капитальный выигрыш.

Мелкие рантье предпочитают покупать акции тех корпораций, которые регулярно выплачивают дивиденды и пользуются репутацией надежности и устойчивости против конъюнктурных колебаний. К числу таких корпораций прежде всего относятся гигантские компании электроэнергетической, стальной, нефтяной, автомобильной и пищевой промышленности. Акции аэрокосмических корпораций такой репутацией не пользуются: курс акций этой группы подвержен резким колебаниям.

На первый взгляд распределение акционерного капитала в США может показаться распыленным среди так называемых миллионов рядовых акционеров. Идеологическая и пропагандистская машина американского монополистического капитала прилагает постоянные усилия, чтобы насадить этот миф, придать ему правдоподобие и заставить поверить в него миллионы американских трудящихся. Это впечатление намеренно поддерживает-

⁶ «Business Week», 30.VII 1966.

ся и Нью-Йоркской фондовой биржей, периодически публикующей тенденциозную информацию об общем числе держателей акций. По ее данным, в конце 1964 г. в США насчитывалось 20 млн. держателей акций, в том числе — 1280 тыс. детей и 7 млн. домашних хозяйств⁷. В качестве номинальных собственников акций обычно фигурируют все члены семьи. Следовательно, для того чтобы получить число семей, владеющих акциями, цифру 20 млн. нужно разделить по меньшей мере на три. Это означает, что какое-то отношение к владению акциями имеет одна из десяти американских семей. Выборочное обследование, проведенное профессором Мичиганского университета Джорджем Кейтоном, показало, что $\frac{1}{3}$ всех акционеров владеет акциями на сумму менее 1 тыс. долл. каждый⁸. Следовательно, 6 млн. лиц владеют акциями на общую сумму в 4 млрд. долл., столько же приходится на долю одной семьи Меллонов. $\frac{2}{3}$ всех акционеров, владеющих акциями на сумму менее 5 тыс. долл. каждый, в совокупности имеют столько же акций, сколько принадлежит трем семьям: Меллонам, Дюпонам и Рокфеллерам.

Нужно сказать, что мелкие держатели акций иногда являются в современных условиях США определенной обузой для крупного капитала. По закону корпорации обязаны несколько раз в году посылать каждому акционеру отчеты и другие материалы. Почтовые и бухгалтерские расходы иногда оказываются выше тех выгод, которые извлекает финансовый капитал от привлечения мелких акционеров. Вот почему в последние годы монополии открыто переходят в наступление на «народный капитализм», вытесняя с рынка мелких акционеров, скупая мелкие акции и беспощадно разоряя мелких собственников — «народных капиталистов».

Ни одна форма капиталистической собственности не отличается столь высокой степенью концентрации в руках представителей верхушки класса американской буржуазии, как акции корпораций. Профессор Роберт Лэмпман в результате своих исследований пришел к заключению, что владение акционерным капиталом в США «в высшей степени сконцентрировано» и что нет никаких

⁷ «Wall Street Journal», 24.IV 1965.

⁸ «Wall Street Journal», 12.III 1965.

признаков ослабления этой концентрации⁹. По его подсчетам, 1,6% всего взрослого населения США в 1953 г. владели 80% той части акций, которая находится в руках отдельных собственников-капиталистов¹⁰. По данным экономистов Дж. Баттерса, У. Томсона и Р. Боллижера, верхний (в смысле доходов) слой населения, составляющий около 60 тыс. семей, или 0,1% всего американского населения, владеет 35% всего числа находящихся в обращении акций¹¹.

Собранные нами данные о размерах акций, принадлежащих 6105 семьям финансовых магнатов, отличаются от обычных статистических выкладок тем, что за ними стоят не анонимные лица, а реальные собственники — владельцы акционерного капитала. Следует иметь в виду, что полные сведения о составе главных акционеров крупных корпораций, как правило, хранятся в секрете. Сведений о своих инвестициях американские акционеры, разумеется, добровольно никогда не дадут. А законы, обязывающие корпорации публиковать данные о составе главных акционеров, преследуют довольно ограниченную цель: сообщать сведения только о размерах пакетов акций своих администраторов и директоров. Но сведения о пакетах крупных акционеров-капиталистов, не занимающих административных и директорских постов, подлежат опубликованию лишь в том случае, если их величина превышает 10% общего числа акций. Богатая семья может владеть 10% или 15% акций какой-нибудь компании (как, например, Рокфеллеры в «Стандард ойл оф Нью-Джерси») и в то же время не фигурировать в числе ее крупных акционеров по той причине, что крупный пакет акций юридически поделен между всеми членами семьи, включая малолетних детей.

Существуют и другие средства для маскировки от посторонних глаз концентрации крупных пакетов акций в руках отдельных финансовых магнатов. «Старые» семьи капиталистов значительную часть своего акционерного капитала помещают для управления в трестовские отделы банков. Там их пакеты акций прячутся за кодированными названиями.

⁹ R. J. Lampmann. Change of the Share of Wealth, Held by Top Wealth-Holders. 1922—1956. New York, 1960, p. 25.

¹⁰ Ibid., p. 30.

¹¹ Ibid., p. 25.

Такого рода маскировка лишает возможности определить подлинные размеры акционерного капитала многих «старых» семей финансовых магнатов. Полностью отсутствуют, например, сведения о пакетах акций, принадлежащих членам семьи Морганов, и имеются очень скудные данные об инвестициях их партнеров. Основная часть богатства Рокфеллеров запрятана в лабиринте опекунских фондов и прочих подставных компаний. Размеры пакетов акций этой семьи в нефтяных компаниях приходится определять гипотетически, на основании данных, опубликованных созданной президентом США Ф. Рузвельтом Временной национальной экономической комиссией еще в 1939 г.

Видимая часть айсберга. Учитывая описанные выше особенности источников информации, собранные нами данные полнее отражают распределение акционерного капитала среди активной части класса капиталистов (администраторов и директоров корпораций) и слабее — инвестиции крупных, но пассивных рантье. По этим же причинам в наших сводных данных полнее представлен акционерный капитал тех семей капиталистов, как «старых», так и «новых», преобладающая часть которого все еще «привязана» к одной-двум корпорациям (Дюпонов, Хаутонов, Доррансов, Гетти и пр.). Хуже отображены владения «старых» семей финансистов, диверсифицировавших свои инвестиции. Поэтому можно сказать, что в данных, которые мы приводим ниже, представлена лишь надводная часть огромного айсберга капиталов финансовой олигархии Америки. О размерах его подводной части можно лишь догадываться.

Рассмотрим сведения об акционерном капитале финансовой олигархии США:

Группировка семей по величине акционерного капитала, млн. долл.	Число семей	Стоимость акций, принадлежащих данной группе семей, млн. долл.
1—10	4081	13 657
10—50	1508	33 450
50—100	311	19 670
Свыше 100	205	52 780

Всего	6105	108 307

Эти данные требуют некоторых пояснений. Прежде всего следует иметь в виду, что понятие «семья» употребляется здесь в том смысле, в каком ее принято понимать в финансовых кругах США. При оценке степени концентрации акционерного капитала в той или другой корпорации американские финансовые справочники обычно указывают, что такой-то семье принадлежит такой-то процент акций. Слово «семья» в этом случае имеет условное значение. Такие «старые» семьи капиталистов, как Дюпоны, Рокфеллеры, Меллоны, Рейнольдсы, Форды, Фиппсы и Грейсы, включают в свой состав значительное число семей обычного типа, поэтому для них больше подошло бы понятие клана.

Основанием для зачисления десятков родственников в одну семью служит в этих случаях, как правило, не единство семейной фамилии, а объединение на основе общих имущественных отношений. Именно поэтому такие семьи выступают в финансовом мире как единое целое, связанное нераздельными семейными трестами или семейными инвестиционными компаниями. Например, в семью Дюпонов входит около 20 лиц, носящих другие фамилии (К. Гринуолт — зять Ирины Дюпона, Ламонт Дюпон Коуплэнд — праправнук основателей династии Дюпонов и др.). Напротив, Джеймс Рокфеллер, занимающий пост председателя «Фэрст нэйшнл сити бэнк», не входит в семью Рокфеллеров, представленную Нельсоном Рокфеллером. Семья Джеймса Рокфеллера уже давно обособилась в финансовом отношении от главной ветви клана Рокфеллеров и ведет свои дела независимо от нее.

В многочисленных «старых» семьях капиталистов юридическими собственниками акций являются десятки лиц. Насколько многочисленны акционеры из числа членов семьи Дюпонов, показывает следующий скандальный случай. Министерство юстиции в 1949 г. в антитрестовском судебном иске против «Е. И. Дюпон компани де Немур» включило в список ответчиков 118 Дюпонов. В это число вошли те члены семьи Дюпонов, которые являлись юридическими собственниками акций компании. Среди ответчиков оказались 48 малолетних детей в возрасте от четырех лет и подростков¹². Дюпоны

¹² «New York Times», 3, 8. I 1953.

подобно другим капиталистам делят акции между членами семьи (по налоговым соображениям) чуть ли не с грудного возраста.

В 1966 г. клан Рокфеллеров насчитывал около 30 семей обычного типа, клан Меллонов — около 20, клан Фордов — около 10. Взятые в отдельности, члены этих семей не миллиардеры. С юридической точки зрения в 1966 г. в США был только один собственник-миллиардер — калифорнийский финансист и промышленник Говард Юз.

Ссылаясь на многочисленность состава семей крупнейших финансовых магнатов, апологеты американского монополистического капитала утверждают, что степень концентрации акционерного капитала в США не так велика, как представляют марксисты: ведь многомиллиардные богатства, фигурирующие под именем Дюпонов, Рокфеллеров, Меллонов и Фордов, в действительности составляют собственность 200 семей, входящих в кланы. При всей вздорности и надуманности этого аргумента его можно было бы частично признать, если бы суть проблемы сводилась только к тому, чтобы определить, кто и в каких размерах получает и тратит дивиденды на акции. С этой точки зрения две сотни паразитических семей финансовых королей США действительно выступают как обособленные «потребительские» единицы. Но главный вопрос — это вопрос о том, кому принадлежит финансовое господство и контроль над огромными промышленными «империями». Ведь и это господство, и этот контроль сохраняются в полной мере вопреки всем словесным ухищрениям апологетов монополистического капитала.

Следует отметить, что точку зрения исследователей-марксистов в этом вопросе, как это ни парадоксально, признали члены Верховного суда США¹³ и ряд уолл-

¹³ В 1959 г. окружной судья Ла Бай вынес постановление по делу о контроле «Е. И. Дюпон компани» над корпорацией «Дженерал моторс», осуществлявшемся с помощью пакета в 62 млн. акций. Судья Ла Бай своим постановлением лишил право голоса 21,6 млн. акций, находящихся во владении администраторов и директоров «Е. И. Дюпон компани», но сохранил право голоса за остальными 40 млн. акций на том основании, что они будут находиться во владении других членов семьи Дюпонов, не занимающих административных и директорских постов в «Е. И. Дюпон компани».

стритовских финансовых экспертов: в своих оценках удельного веса той или иной группы акционеров в корпорациях эти эксперты исходят из вероятности того, что, как бы с юридической точки зрения ни распадался акционерный капитал между членами семьи, голосовать этими акциями они будут единым блоком.

Поскольку семьи богачей распоряжаются голосами акций, помещенных ими в свои «благотворительные фонды», рыночную стоимость последних мы включили в цифры, обозначающие размеры владений акциями соответствующих семей. Например, владения семьи Фордов без учета акций, находящихся в ее «благотворительном фонде», составили бы около 800 млн. долл., а вместе с активами фордовского фонда — около 4800 млн. долл.

Общая сумма акционерного капитала приведенных выше 6105 капиталистов, равная 108 млрд. долл., — лишь часть капиталов этой группы семей. За пределами наших подсчетов осталась акционерная собственность этих же самых капиталистов, не зарегистрированная в открытых источниках, а также их инвестиции в облигациях государственных и муниципальных займов.

Попытку определить общую сумму капиталов американских миллионеров сделал в 1965 г. журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд уорлд рипорт». В качестве основы для расчетов журнал взял данные министерства финансов об уплате 90 тыс. миллионерами подоходного налога в 1961 г. По подсчетам журнала, эта группа собственников, составляющая примерно 45 тыс. семейств, владела в 1961 г. общим капиталом в 250 млрд. долл. Из них на долю акционерного капитала приходилось 160 млрд. долл., или 30% всех акций, принадлежащих индивидуальным акционерам. Средний курс акций в по-

В апреле 1961 г. Верховный суд США своим решением аннулировал постановление Ла Бая. Верховный суд указал, что условия, выработанные судьей Ла Баем, неэффективны, поскольку они сохранили право голоса за 40 млн. акций, находящимися во владении Дюпонов. Ожидать, чтобы Дюпоны не голосовали этими акциями в интересах «Е. И. Дюпон компании», бесполезно: это шло бы вразрез с «человеческой природой», заявил Верховный суд. Верховный суд обязал Дюпонов ликвидировать путем продажи публике почти весь свой пакет акций «Дженерал моторс» («New York Times», 23.V 1961).

следующие четыре года поднялся на 30%. Следовательно, в середине 60-х годов стоимость акций, принадлежащих этой группе финансовой олигархии, составляла 210 млрд. долл.

Приведя свои выкладки и подсчеты, архибуржуазный журнал прямо признал: «С 1948 г. число миллионеров увеличилось в 7 раз, несмотря на подоходные налоги, налоги на наследство и огромные суммы, расходуемые на благотворительность»¹⁴.

Живучесть «старых денег». Американцев в течение нескольких десятилетий тешили перспективой «уравнения богатств» путем установления высоких налогов на наследство и доходы. В 1916 г., при президенте Вильсоне, был принят закон о налоге на наследство. Авторы и сторонники закона из числа буржуазных реформаторов Юга и Запада рассчитывали с его помощью нанести смертельный удар магнатам Востока, окопавшимся на Уолл-стрит. Позднее был принят закон о прогрессивном налогообложении доходов, высшая ставка которого до 1963 г. достигла 91%.

Вот тогда-то буржуазная пропаганда и начала настойчиво распространять миф о неизбежности «вымирания» породы крупных богачей, подобно тому как вымерли динозавры и мастодонты. Ссылки на «конфискаторский» характер налогов дополнялись откровенно предвзятыми рассуждениями о действии «неумолимых биологических законов». А. Берли утверждал, что «предпринимательский дух», свойственный основателям династии богачей, исчезает у наследников. Они будто бы теряют и страсть к наживе, и «вкус к власти», самоустраниются от руководства полученными в наследство предприятиями и довольствуются всего лишь ролью пассивных получателей дивидендов. Кроме того, естественный прирост потомства, по словам берлианцев, ведет к последующим разделам богатства, к его дроблению или к полному исчезновению.

Жизнь шла мимо этих теорий и надуманных «биологических законов». Со времени принятия закона о налоге на наследство прошло 50 лет. За это время внутри старых семей: Дюпонов, Меллонов, Рокфеллеров,

¹⁴ «US News and World Report», 11.X 1965.

Фордов, Хаутонов, Фиппсов и Чендлеров — капитал дважды передавался по наследству от одного поколения к другому, а размеры его не только не сократились, но с каждым новым поколением увеличивались. Так, в 1950 г. налоговые учреждения регистрировали 219 лиц с годовым доходом свыше 1 млн. долл., а в 1962 г. таких лиц было уже 355¹⁵. Подсчитав, что в 1957 г. в США существовали по меньшей мере 250 лиц с личным капиталом свыше 50 млн. долл., журнал «Форчун» иронически заметил: «Крупные богачи не пошли по пути динозавров, и не похоже на то, что они пойдут по этому пути»¹⁶.

В самом деле, плутократические «динозавры» сравнительно легко приспособились к новому «социальному климату». Они выработали средства защиты и от высоких налогов, и от действия «неумолимых биологических законов».

Среди этих средств первое место занимает развитие и всеобщее распространение среди капиталистов-собственников такой формы владения имуществом, как семейный трест. Суть этой юридической формы владения собственностью сводится к следующему. Капиталист еще при жизни передает наследникам большую часть своих акций, помещая их в особые опекунские фонды. Проведя эту формальную операцию, он перестает быть юридическим собственником акций, но как опекун сохраняет за собой право голоса акционера. С другой стороны, хотя наследники и получили право на доходы от этих акций, они не могут распоряжаться ими как своей полной собственностью. Другими словами, в полные права наследования акциями они еще не вступили. Поэтому передача наследникам акций или какого-либо другого имущества посредством семейных трестов не подлежит обложению налогом на наследство. Налог на наследство в этих случаях взыскивается лишь тогда, когда трест аннулируется и наследники вступают в полные права владения его капиталом.

Но семейные тресты обычно создаются на очень длительный срок, часто — на срок жизни двух или трех поколений.

¹⁵ «US News and World Report», 31.I 1958; 11.X 1965.

¹⁶ «Fortune», November 1957, p. 176.

Например, завещание мясного магната Фредерика Принса предусматривает, что его потомки могут получить 60% помещенных им в тресты капиталов только 21 год спустя после смерти последнего представителя нынешнего поколения его десяти наследников. Это означает, что внуки Фредерика Принса смогут получить часть этого наследства только в начале будущего века. Опекун этих трестов — Уильям Принс, занимающий пост президента корпорации «Армур», наделен правом голосовать акциями различных корпораций, помещенных в тресты семьи Принс, и в том числе крупным пакетом акций компании «Армур»¹⁷.

Завещание Уильяма Рокфеллера от 1922 г. предусматривало, что его дети и внуки имеют право на получение только процентов с основного капитала, помещенного в семейные тресты, и что только его правнуки смогут, если они пожелают, поделить между собой основную сумму наследства.

Законы ограничивают период функционирования семейных трестов сроком жизни трех поколений, иначе владельцы крупных капиталов сохранили бы эту форму помещения собственности на сотни лет. Но и установленный срок вполне достаточен для того, чтобы наследники подготовились к уплате налога на наследство без ущерба положению семьи в тот момент, когда истечет срок действия того или иного треста, созданного их предками.

Нынешнее, третье поколение Рокфеллеров (пять братьев), получившее наследство от деда, Джона Рокфеллера, и в форме трестов от отца, Джона Рокфеллера-младшего, не теряет времени и наживает на учредительстве новых компаний и на разных других финансовых операциях собственное, «третье» богатство. Нажитые ими несколько сот миллионов долларов вместе с миллиардными «остатками» наследственного капитала они смогут передать посредством новых семейных трестов четвертому, пятому и шестому поколениям Рокфеллеров, если, конечно, сохранится существование этой паразитической системы.

Внук техасского финансиста Муди, Роберт Муди, использовал свою долю в семейном тресте в качестве условного взноса при учредительстве новой страховой компании¹⁸. Вполне вероятно, что Р. Муди будет располагать собственным «благоприобретенным» капиталом и своей «империей» банков и страховых компаний раньше, чем истечет срок действия семейных трестов.

Одна из целей помещения акций в семейные тресты состоит в том, чтобы предотвратить проматывание богатства «неразумными» и беспутными наследниками и

¹⁷ «Time», 16.IX 1957.

¹⁸ «Wall Street Journal», 21.VI 1965.

обеспечить сохранение контроля семьи над определенной корпорацией.

С этой точки зрения типичен трест, созданный для своих наследников С. Кэртисом, основателем издательства «Кэртис паблишинг». С. Кэртис поместил в семейный трест 17% акций этой корпорации. Его завещание предписывает, что опекуны треста могут продать акции только в случае возникновения «чрезвычайных обстоятельств» и лишь с согласия всех опекунов треста — семи человек, в том числе пяти наследников С. Кэртиса. Опекуны наделены правом голосовать в зависимости от размеров пакета акций. Согласно завещанию, помещенные в трест акции должны оставаться в безраздельном владении наследников вплоть до того времени, когда умрет последний из внуков С. Кэртиса ¹⁹.

Сохранению контроля над корпорациями в руках наследников способствуют также и семейные инвестиционные компании. «Старые» семьи или кланы богачей обычно насчитывают десятки лиц, владеющих той или иной долей общего семейного богатства.

Число членов клана Дюпонов, владеющих акциями «Е. И. Дюпон компани» составляет около 150 человек. В совокупности они владеют или контролируют свыше 40% капиталов этой корпорации. Постоянная забота старейшин клана Дюпонов — сохранить нынешнюю степень контроля над «Е. И. Дюпон» и предотвратить возможность перехода крупных пакетов акций в чужие руки. В 1923 г. престарелый Пьер Дюпон в письме другому старейшине клана так объяснял создавшееся для него положение в результате отсутствия прямых наследников: «Я предпочел бы передать акции следующему поколению, т. е. моим племянникам и племянницам. Но так как большинство из них еще молоды, я сомневаюсь, что время позволит мне выждать момент, когда они достаточно созреют для того, чтобы можно было определить, кто именно из этой группы является надежным участником предприятия» ²⁰. Поэтому Пьер Дюпон предложил создать новую семейную инвестиционную компанию, в которую он поместит свой пакет акций. Эта компания получила название «Делавар риелти энд инвестмент». Но опасения, что акции все же могут уплыть на сторону, продолжали волновать патриархов клана. Ирини Дюпон в письме к своей замужней дочери советовал ей быть осмотрительной в обращении с акциями «Делавар риелти энд инвестмент». «Они, — говорилось в письме, — внешне не выглядят как нечто ценное, но в действительности они очень дорогие ²¹. Не выбрасывай их в мусорную корзину, а также не продавай их, не посоветовавшись предварительно с дядей Ламонтом или со мной» ²². В 1961 г. «Делавар риелти»

¹⁹ «Standard Corporation Description». Washington, 1959—1960, p. 1120.

²⁰ «New York Times», 18.11 1953.

²¹ Одна акция «Делавар риелти» стоила 16 тыс. долл.

²² «New York Times», 18.11 1953.

слилась с другой семейной инвестиционной компанией — «Крисчина-Секьюритиз», контролирующей в настоящее время около 30% акций «Е. И. Дюпон компани».

Другим образцом семейной инвестиционной компании может служить «Бессемер секьюритиз», управляющая личными капиталами семьи Фиппсов. Основатель капитала этой семьи, Генри Фиппс, был партнером Эндрю Карнеги в крупном стальном предприятии. В 1911 г. Фиппс разделил часть своего капитала между детьми (5 человек), создав для каждого из них семейный трест в размере 4 млн. долл. Для управления этими трестами была учреждена семейная инвестиционная компания, позднее получившая название «Бессемер секьюритиз». Акции компании распределены между членами семьи Фиппс соответственно их долям в семейных трестах. Функции «Бессемер секьюритиз» сводятся к тому, чтобы инвестировать наиболее надежно деньги трестов семьи Фиппсов в акции промышленных корпораций, банков и в земельные участки.

В 1960 г. активы «Бессемер секьюритиз» оценивались в 300 млн. долл.²³ Кроме того, многие члены семьи Фиппсов располагают собственными капиталами, которыми они управляют независимо от «Бессемер секьюритиз». Журнал «Форчун» в 1960 г. оценивал общую сумму капиталов этой семьи в 500 млн. долл.²⁴ С учетом значительного повышения курса акций фактический капитал семьи в 1966 г. составлял около 700 млн. долл. Если бы члены семьи Фиппсов вели свои финансовые дела обособленно и независимо друг от друга, их роль в финансово-промышленном мире была бы не столь велика. Но благодаря централизации управления значительной частью их капиталов они представляют собой крупную силу на Уолл-стрит.

Защитные средства против налогов. Там, где семейные тресты и инвестиционные компании оказываются почему-либо бессильными выполнить задачу сохранения контроля богатых семей над корпорациями, им на помощь приходят «благотворительные фонды». На словах эти фонды создаются в США для того, чтобы служить «благу человечества». Но на деле они в большинстве случаев служат для класса капиталистов удобным средством уклонения от уплаты налогов на наследство и сохранения контроля над корпорациями. Вот что писал исследователь этого вопроса К. Фостер: «Промышленник владеет крупным и в высшей степени доходным предприятием, которое он желает передать своим наследникам в неурезанном виде. Ему не нравится налог на наследство. Поэтому он решает подарить свою компанию «благотворительному фонду», который он сам и создает. Он назначает опекунов фонда, подобранных из

²³ «Fortune», October 1960, p. 81.

²⁴ Ibidem.

членов его семьи и его ближайших партнеров. Промышленнику воздают похвалу как филантропу. Но потом обнаруживается, что он и члены его семьи продолжают занимать высокооплачиваемые административные должности в компании. Они извлекают теперь из предприятия выгод больше, чем раньше»²⁵.

Такую же оценку мотивов учредителей «благотворительных фондов» содержит доклад комиссии конгресса США, изучавшей эту проблему в 1954 г. «Перед США,— подчеркивается в докладе,— стоит проблема быстрого роста числа «благотворительных фондов». Побудительным мотивом, скрывающимся за этим быстрым ростом фондов, являются скорее налоговые соображения, чем «благотворительность». Существует возможность того, что значительная часть американской промышленности со временем может перейти в руки этих фондов. Это может увековечить контроль над отдельными предприятиями ... в руках узких групп, в свою очередь контролируемых определенными семьями»²⁶.

Хорошей иллюстрацией этих выводов может служить «благотворительный фонд» семьи Фордов. Он спас для наследников Генри Форда контроль над автомобильным предприятием семьи. «Если бы после смерти Генри Форда и его сына Эдзеля,— писал журнал «Тайм»,— их наследники получили в наследство все то, чем владели их предки, то для уплаты налога на наследство им пришлось бы продать столько акций компании «Форд мотор», что они могли бы потерять контроль над корпорацией»²⁷. «Благотворительный фонд» помог Фордам обойти налог на наследство. Они поместили в фонд 88% акций компании. Но перед этой операцией Форды предусмотрительно разделили акции «Форд мотор» на две категории. Правом голоса были наделены те 12% акций, которые остались в личной собственности семьи. Позднее Форды внесли в устав корпорации изменения. Акции компании были разбиты на три категории: 1) лишенные права голоса акции «А»; 2) наделенные непропорционально большим числом голосов акции «Б» и

²⁵ «Nation», 9.IV 1949.

²⁶ «Excerpts from Report of Congressional Investigation of Tax-Expert Foundations». «New York Times», 20.XII 1954.

²⁷ «Time», 10.VI 1957.

3) обычные акции. Все акции «А» находятся во владении «благотворительного фонда» Фордов. Все акции «Б» общим числом 12,6 млн. представляют собой личную собственность членов семьи Фордов; этой категории акций, составляющей лишь 12% их общего числа, принадлежит 40% голосов. Устав компании предусматривает, что если даже число акций «Б», находящихся в руках членов семьи Фордов, сократится до 5% общего числа акций, то и в этом случае за семьей сохранится 40% всех голосов в корпорации. По мнению экспертов, с помощью такой юридической уловки будущим поколениям Фордов обеспечен прочный контроль над корпорацией²⁸.

«Благотворительные фонды» многих других богатых семей (Меллонов, Рокфеллеров, Муди, Грантов, Кресги, Хартфордов, Джарманов, Келлогов и др.) также играют значительную роль в сохранении их контроля над корпорациями. Существует около 20 «благотворительных фондов», владеющих свыше 10% акций какой-нибудь одной крупной корпорации.

Номинально крупные капиталы, передаваемые наследникам, подлежат обложению налогом в размере 40%. Теоретически применение такого рода налогов должно было бы превратить многочисленных наследников Джона Рокфеллера, Генри Форда и Уильяма Муди в захудалых средних буржуа. На самом деле, как мы видим, этого отнюдь не произошло.

Генри Фиппс в 1911 г. оставил в наследство около 20 млн. долл., или — в пересчете на нынешний, обесцененный с тех пор доллар — около 60 млн. долл. Теоретически богатство нынешнего, сильно разросшегося третьего поколения Фиппсов должно было бы сократиться до 36 млн. долл. Но в 1960 г., как мы уже отмечали, капитал семьи оценивался в 500 млн. долл. Таким образом, вопреки действию «конфискованных» налогов на наследство, богатство семьи Фиппсов не только не сократилось, но увеличилось почти в 10 раз.

Американский профессор Джон Боуэн приводит данные, показывающие ничтожный эффект налогов на наследство в США. Согласно этим данным, в 1953 г. об-

²⁸ J. A. Livingston. The American Stockholder. New York, 1958, p. 175.

щая сумма всех личных капиталов (во всех формах) в США составляла 1000 млрд. долл. Если исходить из того, что каждые 30 лет происходит передача этого богатства по наследству, то на каждый год приходится свыше 30 млрд. долл. Но доход правительства США от налогов на наследство в 1953 г. составил всего лишь 891 млн. долл., или 2,9% от предполагаемой суммы переданного в этом году наследства. По мнению Боуэна, налоги на наследство в США в настоящее время урезают не более 4% суммы капиталов, передаваемых по наследству. В результате этот налог не оказал серьезного влияния на ограничение богатств. По подсчетам Боуэна, в 1948 г. 52% всех капиталов были связаны своим происхождением с наследством²⁹.

Американское законодательство о налогах на наследство оставляет множество лазеек для капиталистов. Для того чтобы обойти его, они не гнушаются прибегать к таким средствам, как фиктивная продажа собственного имущества наследникам. Бернард Барух «продал», например, своей дочери за несколько десятков тысяч долларов обширное поместье в Северной Каролине площадью в 17 тыс. акров. Действительная цена этого поместья составляла несколько миллионов долларов. Богачи приобретают еще не разрабатываемые, но весьма ценные нефтеносные участки земли, а затем за бесценок «продают» их своим наследникам³⁰. Подходящий налог так же далек от «конфискации» прибылей, как налог на наследство далек от «конфискации» богатств. Существуют сотни способов свести суммы, выплачиваемые при уплате подоходного налога, к весьма скромному проценту. «Налоговая стратегия богачей,— признает журнал «Форчун»,— состоит в том, чтобы прежде всего рассредоточить свое богатство между всеми членами семьи, используя сложившуюся практику семейных трестов и инвестиционных компаний»³¹. Затем они стремятся инвестировать значительную часть богатства в такие формы собственности, ценность которых растет из года в год автоматически (земля, ценные коллекции и пр.), но которые облагаются весьма низким налогом.

²⁹ «Nation», 27.VI 1959.

³⁰ «Fortune», November 1957, p. 81.

³¹ Ibid., p. 81—83.

Наконец, они держат значительную часть богатств в не облагаемых налогом облигациях муниципальных займов.

До 1963 г. личный доход свыше 200 тыс. долл. подлежал обложению в размере 91%. Но в действительности ни один капиталист в США никогда не платил налогов по этой ставке. За 1956 г. со всех личных доходов, превышавших 200 тыс. долл., министерство финансов собрало в форме налогов всего лишь 37% общей суммы этих доходов, а не 91%, как следовало бы по действовавшей в то время шкале ставок подоходного налога³².

По откровенному признанию журнала «Форчун», американские богачи обнаруживают в наше время «новые блестящие таланты в деле уклонения от уплаты налогов»³³. А к услугам тех, кто не наделен такими талантами, существуют тысячи ловких юристов, специализирующихся на налоговых делах.

Известно немало «легальных» путей, позволяющих также обходить высокие ставки обложения налогом. Почти все выпуски облигаций муниципальных займов находятся в руках финансовых дельцов. По сравнению с облигациями займов федерального правительства по облигациям муниципальных займов выплачивается их держателями более низкий процент. Поэтому лицам со сравнительно невысоким доходом нет расчета приобретать такого рода облигации. Но зато для крупных капиталистов, которым грозит опасность подпасть под высокие ставки обложения налогом, муниципальные займы — счастливая находка. Доход на них не облагается налогом. У лиц, владеющих капиталом свыше 1 млн. долл., облигации муниципальных займов составляют около 9% общей суммы их инвестиций³⁴. У самых богатых доля этих займов в некоторых случаях достигает 25%. В 1963 г. финансовые магнаты США в совокупности владели такими займами на 33 млрд. долл.³⁵, что обеспечивало им годовой доход, не облагаемый налогом, в 1 млрд. долл.

³² «Reporter», 16.IV 1959.

³³ «Fortune», November 1957, p. 83.

³⁴ «US News and World Report», 11.X 1965, p. 43.

³⁵ «Wall Street Journal», 18.II 1964.

Правда, займы имеют и свои «недостатки»: они не дают гарантии против инфляции. Вместе с хроническим обесценением доллара обесцениваются и привязанные к нему займы.

Около половины личных доходов американских капиталистов составляют так называемые выигрыши на капитал, т. е. прибыли, полученные от продажи акций, земельных участков и прочих видов имущества. Такого рода доход облагается налогом всего лишь в размере 25%.

Законы о налогах разрешают списывать с общей суммы личного дохода сумму убытков, понесенных налогоплательщиком в результате функционирования какого-нибудь личного предприятия. Богачи широко используют и эту лазейку. В своих обширных поместьях они создают скотоводческие фермы, фермы скаковых лошадей или что-либо подобное. Как правило, такого рода «предприятия» почти всегда оказываются убыточными.

Даже развлечения капиталистов используются для обхода налогов. Указав на то, что в 1955 г. более половины лиц с доходом свыше 1 млн. долл. в своих налоговых анкетах показали «убытки», журнал «Юнайтед Стейтс ньюс» пояснял: «Причиной являются развлечения богачей. Закон о налогах поощряет обзаведение «убыточными» предприятиями»³⁶.

Таким образом, подоходный налог, формально будто бы конфискующий чуть ли не всю прибыль американских капиталистов, в действительности сводится (благодаря обширному арсеналу защитных средств) к весьма скромным размерам. И само собой разумеется, что этот налог не в силах в какой-либо мере приостановить рост старых личных капиталов или противостоять формированию концентрации новых капиталов.

Рождение новых «звезд». Один из пороков в методологии американских буржуазных экономистов и социологов заключается в том, что свои исследования о характере собственности и власти они нарочито ограничивают пределами 200 крупнейших промышленных корпораций, игнорируя возникновение новых крупных капи-

³⁶ «US News and World Report», 31.I 1958, p. 29.

талистов и рост новых семейных капиталов. Здесь мы встречаемся с примером сознательного вуалирования подлинной природы современного государственно-монополистического капитализма, оперирующего заведомо надуманными схемами и некими стандартными социально-экономическими категориями, абстрагирующимися от сложного многообразия картины современного капитализма.

Цепь рассуждений, например, А. Берли и его последователей сводится к следующему: на пороге XX в. благодаря отсутствию налогов на наследство и высоких подоходных налогов сложились крупные личные капиталы, доминировавшие в главных корпорациях страны. Ныне под действием высоких налогов и биологических факторов эти богатства якобы распыляются и капитал теряет свой контроль над корпорациями; на смену экономическому господству богачей пришла власть профессиональных администраторов. «Теперь крупные предприятия,— говорит А. Берли,— обычно не находятся под контролем акционеров, хотя существует несколько поразительных исключений». В качестве примера «поразительных исключений» он называет семьи Фордов, Дюпонов, Меллонов и Хартфордов. «Но эти примеры,— утверждает Берли,— исключение среди двух сотен таких же капитанов американского бизнеса. Во всяком случае рост числа членов семейств, время и неотвратимая сила налогов на наследство, как можно рассчитывать, приведут в конечном счете к распылению контрольных пакетов акций»³⁷.

Допустим на минуту, что А. Берли и его современные поборники правы относительно неизбежности распыления капиталов названных им «старых» семей. Но какие есть основания предполагать, что на место «вырождающихся» Фордов и Меллонов не придут новые богачи? Почему же современный капитализм не может рождать новых Хартфордов и Дюпонов? Единственным ответом на этот вопрос служат беспочвенные ссылки на «конфискационный» характер подоходных налогов. Убедив себя в «неотвратимой» силе налогов, берлианцы надели своеобразные шоры на глаза и отказываются

³⁷ A. Berle. Power Without Property. New York, 1959, p. 71.

оглядываться по сторонам, сосредоточив все внимание на «старых» семьях и на нескольких десятках гигантских корпораций.

Берлианский тезис об «исчезновении класса капиталистов» основан на предположении, что в сфере имущественных отношений капиталистического общества будто бы происходит односторонний процесс постоянного распыления ранее сложившихся крупных агломератов собственности.

В действительности же параллельно с процессом эрозии богатств некоторых «старых» семей происходит процесс формирования новых индивидуальных капиталов. Процесс функционирования монополистического капитала не исключает возможности возникновения новых крупных корпораций и тем более перетряхивания или «реорганизации» старых, «одряхлевших» корпораций, замены их новыми капиталистическими хищниками, в изобилии рождающимися в финансовых джунглях США. Разумеется, со всей силой продолжает действовать и закон неравномерности экономического развития отдельных отраслей промышленности, порождающий условия для финансовых махинаций и спекуляций в обширных масштабах.

Спекуляция (в широком смысле слова) послужила главным источником быстрого обогащения основателей династии Рокфеллеров, Меллонов и Фордов. В данном случае мы имеем в виду не биржевую спекуляцию, а возможность для удачливого предпринимателя выплыть на гребне одной из волн вечно меняющейся экономической конъюнктуры; возможность вовремя оседлать новую, поднимающуюся отрасль промышленности; наконец, возможность для грюндерства, корпорационных «реорганизаций», поглощений и слияний.

В этом смысле в условиях современного монополистического капитализма финансовые операции во многих сферах экономики сохраняют сугубо спекулятивный характер. В частности, сохранилась возможность получения так называемой учредительной прибыли в баснословных размерах.

Учредительная прибыль всегда спекулятивна. Тысячи мелких «учредителей» ежегодно теряют весь вложенный ими капитал и иногда, подобно неудачливому дельцу Бернарду Голдфайну, отправляются в долговую тюрь-

му. Но немногим счастливым игрокам удается на костях своих соперников воздвигнуть остов новой, растущей корпорации и сорвать куш, исчисляемый сотнями миллионов долларов. В качестве иллюстрации может служить финансовый успех Эдвина Лэнда, братьев Бакаларов, Говарда Юза и Жана Гетти.

Эдвин Лэнд, изобретатель в области фототехники, опираясь на денежную поддержку финансистов Джеймса Уорбурга и Аверелла Гарримана, основал в 1937 г. компанию «Полароид». Лэнд сохранил в своих руках 20% акций новой компании. До 1955 г. компания «Полароид», занимающаяся производством фотокамер и фотопленок, прозябала где-то на задворках крупных корпораций и особого внимания к себе не привлекала. Бурный рост компании падает на 1956—1966 гг. Акции «Полароида» оказались вовлеченными в вихрь спекулятивного ажиотажа. Крупные рантье и инвестиционные компании бросились покупать акции «Полароид» не столько ради ее текущих дивидендов, сколько в предвосхищении дальнейшего роста компании. Курс акций далеко оторвался и от стоимости активов компании, и от уровня выплачиваемых ею дивидендов. В августе 1966 г. рыночная стоимость всех находившихся в обращении акций равнялась 2,5 млрд. долл., в то время как капитал самой компании составлял всего 125 млн. долл. В 1965 г. Лэнд продал наибольшую часть своих акций за 19 млн. долл. Оставшиеся во владении его семьи 2511 тыс. акций оценивались по курсу на 3 августа 1966 г. в 450 млн. долл. Первоначальные инвестиции Лэнда, составлявшие несколько десятков тысяч долларов, превратились в результате действия слепых сил денежного рынка в полумиллиардное богатство.

Приведем другие разительные примеры.

Братья Лео и Дэвид Бакалары были достаточно дальновидными, чтобы одними из первых «оседлать» новую электронную промышленность. Инвестировав несколько сот тысяч долларов собственных средств, они основали в 1953 г. компанию «Транзитрон электрик», занимающуюся производством транзисторных приборов. В противоположность Лэнду, они сохранили в своих руках все акции новой компании. 50-е годы были периодом наибольшего ажиотажа вокруг «Электронных акций». К 1959 г. курс акций «Транзитрон электрик» поднялся втрое — до 46 долл., хотя компания ни разу не платила дивидендов. Воспользовавшись этой спекулятивной горячкой, братья Бакалары в 1959 и 1960 гг. продали 2,5 млн. своих акций за 86 млн. долл. Некоторое время спустя курс акций компании упал до 6 долл. Крупные покупатели акций из числа инвестиционных компаний возбудили против Бакаларов судебный иск. Их обвиняли в том, что опубликованный ими проспект о продаже акций рисовал положение компании в более выгодном свете, чем оно было на самом деле. Чтобы приглушить скандал, братья Бакалары согласились «вне суда» вернуть истцам около 7 млн. долл. К середине 1966 г. курс акций «Транзитрон электрик» поднялся до 20 долл. Оставшиеся во владении Бакаларов 5,2 млн. акций по курсу на 3 августа 1966 г. оценивались в 85 млн. долл., не считая 79 млн. долл., реализованных братьями от продажи акций.

Финансовые операции Говарда Юза отличаются от операций Эдвина Лэнда и братьев Бакаларов хотя бы уж тем, что ему не при-

шлось начинать «на чистом месте». Юз получил наследство от отца в размере 16 млн. долл. Но, учитывая, что нынешнее состояние Юза почти в 100 раз превосходит наследство, его капитал можно считать новым. Юз владеет всеми акциями компании «Юз тул» с ежегодным объемом продаж в 500 млн. долл., а через «благотворительный фонд» — всеми акциями компании «Юз эйркрафт» примерно на такую же сумму³⁸. «Юз тул» пользуется фактической монополией на производство особого вида нефтяного бура, а «Юз эйркрафт» специализировалась на поставках Пентагону «аэрокосмической продукции». Помимо этого Юз до мая 1966 г. владел 78% акций одной из крупнейших авиапассажирских компаний США — «Транс уорлд эйрлайнс». Юз приобрел эти акции в 1939 г. за 60 млн. долл. В мае 1966 г. он решил продать этот пакет акций за 566 млн. долл.³⁹ Это — самый крупный в истории капитализма «выигрыш на капитал», полученный в один присест, в форме одного чека. Одна только эта прибыль Юза далеко превосходит личное состояние Морганов, взятых вместе, и ничуть не уступает состоянию любого Рокфеллера, взятого в отдельности. Общий капитал Юза, включая ресурсы «благотворительного фонда», оценивается в 1,5 млрд. долл.⁴⁰ Юз — пока единственный капиталист в США, лично владеющий капиталом свыше 1 млрд. долл. Он не имеет детей и поэтому лишен возможности «рассредоточить» свое богатство, как это делают другие богачи.

Подобно Говарду Юзу, калифорнийский нефтепромышленник Жан Поль Гетти начинал свою предпринимательскую деятельность, опираясь на значительное наследство, оставленное его отцом. Но миллиардное состояние, которым теперь он владеет вместе с сыновьями (пять сыновей от пяти жен) — результат финансовых операций и грюндерства последних 30 лет. Главный источник быстрого обогащения семьи Гетти — полученная в 1949 г. нефтяная концессия в нейтральной зоне Саудовской Аравии. Если бы Гетти слил все контролируемые им нефтяные предприятия в одну корпорацию, то, по словам газеты «Нью-Йорк таймс», получился бы новый нефтяной гигант, равный по размерам активов меллоновской «Галф ойл» (активы — 5 млрд. долл.)⁴¹. Рыночная стоимость принадлежащих семье Гетти акций, т. е. акций только одной «Гетти ойл», оценивалась по курсу 1966 г. в 600 млн. долл.

В течение тех самых 30 лет, на протяжении которых А. Берли и его последователи неустанно прокламировали пресловутый тезис о «вымирании капиталистов», американский капитализм породил около 200 новых крупных богачей. Они готовы взять на себя управление финансово-промышленной системой Америки в том случае, если Берли окажется прав и скипетр верховной власти выпадет из «одряхлевших рук» старой финансовой плутократии.

³⁸ «Fortune», 15.VII 1966, p. 222, 237.

³⁹ «New York Times», 4.V 1966.

⁴⁰ «Fortune», May 1965, p. 143.

⁴¹ «New York Times», 30. VII 1964.

Не все 200 новых семей так же богаты, как Говард Юз и Жан Гетти. Но многие из них находятся еще в начальной фазе накопления капиталов, и кто знает, где они окажутся на лестнице финансовой иерархии 10—15 лет спустя. Ниже мы приводим список наиболее крупных капиталистов, состояние которых в основном увеличилось в течение последних 30 лет⁴².

	Размер состояния, млн. долл.	Отрасли экономики, с которыми связано по преимуществу накопление капиталов
Говард Юз	1500	Авиатранспорт, нефтеоборудование и аэрокосмическая промышленность
Жан Поль Гетти . . .	1000	Нефтедобывающая промышленность
Гарольдсон Хант . . .	600	Нефтедобывающая промышленность
Чарльз Аллен	500	Банковско-инвестиционное дело, финансирование разных отраслей промышленности
Джон Меком	100	Нефтедобывающая промышленность
Генри Краун	400	Производство строительных материалов и торговля недвижимым имуществом
Эдвин Лэнд	400	Производство фотооборудования и фотоаппаратуры
Чарльз Кеттеринг . . .	400	Автомобильная промышленность
Уильям Людвиг	400	Морской транспорт
Семья Кеков	400	Нефтедобывающая промышленность
Джон Ордвэй	400	Электронная промышленность
Говард Ахмансон . . .	300	Финансовые операции и страховое дело
Джон Макартур	300	Страховое дело, страхование имущества
Шерман Фэрчайлд . . .	300	Электроника и аэрокосмическая промышленность
Джозеф Кеннеди	300	Биржевые операции и торговля недвижимым имуществом
Клинт Мэркисон	300	Нефтедобывающая промышленность и страховое дело
Чарльз Мотт	300	Автомобильная промышленность
Уильям Макнайт	250	Электронная промышленность
Сайрус Итон	250	Горно-металлургическая промышленность, транспорт и т. д.
Уильям Ван Алан Кларк	250	Производство косметических товаров
Семья Данфортов	200	Пищевая промышленность
Де Вит Уоллес	200	Издательское дело

⁴² Оценка состояний во многих случаях заимствована из материалов, опубликованных на страницах газет «Нью-Йорк таймс», «Уолл-стрит джорнэл» и журналов «Форчун», «Таймс» и «Бизнес уик». В других случаях размеры капиталов определены на основе собственных подсчетов автора количества акций, принадлежащих той или иной семье.

	Размер состояния, млн. долл.	Отрасли экономики, с которыми связано по преимуществу накопле- ние капиталов
Генри Кайзер	200	Строительная, автомобильная, алю- миниевая, цементная промышлен- ность
Питер Кайунт	200	Строительная промышленность
Давид Паккард	190	Производство электронно-измери- тельной аппаратуры
Уильям Хьюлет	190	Производство электронно-измери- тельной аппаратуры
Ричард Эттингер	170	Издательское дело
Джэкоб Блостэйн	160	Нефтедобывающая промышленность
Морис Хесс	150	Нефтехимия, нефтеперерабатываю- щая промышленность
Джордж Браун	150	Промышленное и гражданское строи- тельство и производство строймате- риалов
Сэмюэль Ньюхауз	150	Издательское дело
Малькольм Маклин	150	Морской транспорт
Семья Бакаларов	150	Электронная промышленность
Джон Джонсон	140	Электронная промышленность
Семья Гендерсонов	150	Производство косметических това- ров
У. Климент Стоун	150	Страховое дело, страхование иму- щества
С. Марк Тэйпер	150	Торговля земельными участками, банковско-кредитное дело
Альберт Бюхлер	130	Производство канцелярских счет- ных машин
Говард Джонсон	120	Оптовая и розничная торговля
Эдуард Дэйли	120	Авиатранспорт
Джеймс Макдоннелл	120	Аэрокосмическая промышленность
Семья Скэйкелов	110	Химическая промышленность
Генри Люс	110	Издательское дело
Уильям Бентон	100	Издательское дело
Джон Найт	100	Издательское дело
Роберт О. Андерсон	100	Нефтедобыча, сельское хозяйство, скотоводство
Джоаким Лемкул	100	Часовая промышленность
Чарльз Торнтон	100	Электронная промышленность
Уильям Лир	100	Электроника и авиастроительная промышленность

Приведенный список охватывает только часть новых крупных собственников. Из общего числа свыше 500 семей с состоянием, превышающим 500 млн. долл., к разряду «новых», по нашим данным, можно отнести 168. Капиталы этих 168 семей своим происхождением связаны почти со всеми основными отраслями промышленности и финансов. Но есть отрасли и сферы функцио-

нирования капитала, которые особенно способствовали появлению таких богачей в большем числе.

Ниже мы даем разбивку новых владельцев капитала по этим отраслям, с которыми преимущественно было связано происхождение их состояний:

	Число новых владельцев капитала
Строительная промышленность и спекуляция земельными участками	20
Производство электронной аппаратуры, включая телевизоры	19
Нефтяная промышленность	18
Учредительство страховых компаний	10
Торговля	10
Издательское дело	8
Морской, автомобильный и авиапассажирский транспорт	8
Банки и финансово-кредитные компании	6
Производство канцелярских машин и оборудования	6
Химическая промышленность	5
Парфюмерная промышленность	5
Фармацевтическая промышленность	4
Аэрокосмическая промышленность	3
Другие отрасли промышленности	46

В общей финансово-промышленной системе большинство новых капиталистов занимают положение аутсайдеров. Даже самые богатые из них должны бороться за сохранение и консолидацию захваченных позиций. В частности, упомянутая выше продажа Говардом Юзом контрольного пакета акций компании «Транс уорлд эйрлайнс» — следствие его поражения в четырехлетней войне с нью-йоркскими банкирами. Но все же крупные капиталисты-нувориши мечтают и делают попытки проникнуть в сферу высших финансов, монополизированных «старыми» семьями восточных магнатов.

В структуре состояний «старых» семей на протяжении последних 30 лет также происходили изменения, но это не означало утраты этими семьями своей власти над промышленными корпорациями. В некоторых «старых» корпорациях значительно сократился процент акций, принадлежащих наследникам их основателей. Однако сокращение пакетов акций какой-либо одной кор-

порации не всегда означает арифметическое уменьшение общих размеров состояния семьи и ослабление ее позиций в финансово-промышленной системе. В большинстве случаев семьи финансовых магнатов, владеющие большинством акций какой-нибудь одной корпорации, продают часть этих акций в интересах диверсификации инвестиций. Вырученные от продажи акций деньги они инвестируют в акции других корпораций, в том числе — банков.

Так, семья Доррансов до 1954 г. владела всеми акциями компании «Кэмпбелл суп». В период между 1954 и 1961 гг. члены этой семьи продали 37% акций своей компании за 178 млн. долл. Вырученные деньги они инвестировали в акции других компаний и банков. Оставшиеся в руках семьи Доррансов 63% акций «Кэмпбелл суп» в 1966 г. оценивались в 800 млн. долл.

Сокращая пакеты акций в какой-нибудь «семейной» компании, представители «старых» семейств превращаются из капиталистов-промышленников в капиталистов-финансистов. Они не связывают больше свою деятельность и свои доходы с какой-либо одной корпорацией, а обращаются к более широкой сфере финансовых операций и финансового контроля над многими компаниями.

Именно в этом направлении развивалась предпринимательская деятельность членов семейств Рокфеллеров, Меллонов, Дюпонов, Хиллманов, Хаутонов и Фордов. Операции Джона Рокфеллера преимущественно ограничивались сферой нефтяной промышленности. Его наследники несколько ослабили непосредственный контроль над группой семейных нефтяных компаний, но возместили его косвенным финансовым контролем. Они приобрели фактический контроль над «Чейз Манхэттен бэнк» и превратили его в главный банк нефтяной промышленности.

Нынешнее, третье поколение Рокфеллеров любит, как говорят их биографы, делить свое богатство на «старые деньги», полученные в наследство от деда, и «новые капиталы», нажитые ими в последние десятилетия на финансовых операциях за пределами нефтяной промышленности. Определить размеры «нового» состояния Рокфеллеров никто, кроме них самих, не сможет. Опираясь на косвенные признаки, можно лишь предпола-

гать, что сумма «новых капиталов» близка к тому, чтобы сравняться с суммой «старых».

То же самое происходит и с состояниями большинства других «старых» семейств. Они далеки от уготованной им берлианцами участи эрозии, распыления и полного исчезновения. Опираясь на старые унаследованные капиталы, связи, влияния и престиж, наживать «новые деньги» куда легче и проще, чем Голдфайнам, Риклисам, Фоксам и прочим «чумазым» купцам, промышленникам и спекулянтам.

Роль акционеров в управлении корпорациями

На первый взгляд тезис берлианцев и их многочисленных последователей об отделении собственности на акции от контроля над корпорациями кажется убедительным: этот тезис опирается на факт так называемого распыления акций большинства крупных корпораций. Сотни тысяч лиц значатся в роли акционеров многих гигантских корпораций. Например, «Америкэн телефон энд телеграф компани» в 1965 г. насчитывала 2750 тыс. акционеров, а «Стандард ойл оф Нью-Джерси» — 723 тыс. акционеров. Даже О'Коннор, исследователь с радикальными, близкими к марксизму взглядами, созерцая гигантскую «Стандард ойл», в явном замешательстве заметил, что она управляется неким «советом олимпийцев», подбираемым из числа старших администраторов и независимым не только от мелких акционеров, но и от самих Рокфеллеров.

Таким образом, берлианский тезис представляет собой обобщение поверхностных явлений в области отношений собственности и власти. И все же этот тезис нельзя опровергнуть простыми статистическими данными об огромной концентрации производства и капитала в монополистических объединениях и концернах. Апологи монополистического капитала типа А. Берли и его последователей, ловко оперируя цифрами и фактами, пытаются найти в них доказательства достоверности своей концепции. Однако предвзятый характер их рассуждений становится очевидным сразу же, как только центр исследований перемещается из области производства и производственной статистики, лежащих на поверхности, в подспудную и таинственную сферу отношений собст-

венности и власти, скрывающихся за внушительным фасадом «советов олимпийцев». Другими словами, только подлинно марксистский научный анализ дает возможность всесторонне раскрыть реальную картину структуры владения акционерным капиталом в корпорациях, роль крупных акционеров в их управлении и действие финансового механизма, собирающего распыленные пакеты акций и передающего их в распоряжение финансовой олигархии.

Берлианская софистика и реальные факты. Распыление владения акциями вытекает из самого характера акционерного общества и экономической системы его функционирования. Главное преимущество акционерной формы крупных предприятий состоит в том, что в условиях господства частной собственности она дает возможность владельцу посредством продажи части акций «широкой публике» привлечь не только собственный, но и чужой капитал. Значительная часть инвестируемых в производство капиталов не принадлежит капиталистам-предпринимателям. Эта особенность капиталистического производства свойственна всем стадиям капитализма.

Капиталисты — собственники предприятий всегда прибегали к краткосрочным и долгосрочным банковским займам. Использование чужих капиталов дает капиталисту возможность вести производство в более крупных размерах, чем позволяет величина его собственного капитала. С точки зрения капиталиста, новый выпуск акций мало чем отличается от выпуска облигаций займа или банковского займа. Очень часто предприниматель предпочитает получить необходимые для расширения предприятия средства путем дополнительного выпуска акций, вместо того чтобы обращаться за займом к банкам. В некоторых случаях банковские займы угрожают независимости его предприятий больше, чем продажа части его акций.

Современные поборники теории корпоративной революции, или «революции управляющих», громогласно объявляют об отделении собственности на акции от контроля над корпорациями. Марксисты говорят об отделении собственности на капитал от приложения капитала к производству как об объективной закономерности развития финансового капитала. Внешне оба тезиса как будто бы касаются одного и того же явления. Но

на деле между ними лежит непреодолимая пропасть.

«Капитализму,— писал В. И. Ленин,— вообще свойственно отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству, отделение денежного капитала от промышленного или производительного, отделение рантье, живущего только доходом с денежного капитала, от предпринимателя и всех непосредственно участвующих в распоряжении капиталом лиц. Империализм, или господство финансового капитала, есть та высшая ступень капитализма, когда это отделение достигает громадных размеров. Преобладание финансового капитала над всеми остальными формами капитала означает господствующее положение рантье и финансовой олигархии»¹. Марксистский тезис означает, что в силу внутренней диалектики экономических процессов, присущих финансовому капиталу, распыление владения акциями порождает свою противоположность — огромную концентрацию акций в руках крупных финансистов. Чем более распылено владение акциями какой-либо корпорации, тем более вероятным становится переход контроля над ней из рук предпринимателя в руки финансистов². Следовательно, распыление владения акциями ведет не к ослаблению, а к усилению господства собственников финансового капитала.

К совершенно противоположным выводам из факта распыления акционерного капитала приходят берлианцы. По их утверждению, развитие акционерной формы предприятий якобы ведет к отстранению собственников капитала от власти, изменению социально-экономической природы современного американского капитализма и чуть ли не к его окончательной «социализации» и мирной трансформации в некое лишенное классовых антагонизмов общество.

А. Берли готов допустить, что в прошлом финансовая плутократия доминировала в корпорациях и в политической жизни общества. По его словам, в США «эра плутократии» охватывала период с 1870 по 1910 г., и его удивляет то, что «за границей Америку все еще продолжают изображать как плутократию десятилетия

¹ В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 356—357.

² Механизм собирания акций в руках финансовых магнатов рассматривается в трех последующих главах.

спустя после того, как эта эра канула в вечность»³. В книге «Власть без собственности» Берли изложил схему исторического развития американских корпораций, призванную показать процесс постепенного отделения собственности на акции от контроля над корпорациями⁴.

Согласно этой схеме, акционерные общества в США в своем развитии прошли три стадии и вступают теперь в четвертую. Первая стадия начинается в конце XIX в. и кончается в 1914 г. На этой стадии крупные предприятия принимали форму акционерных обществ. Собственники предприятий, продав часть акций публике, все еще удерживали в своих руках большую часть их и сохраняли абсолютный контроль над корпорациями.

Вторая стадия начинается с 1914 г. и кончается в 1928 г. Для этой стадии, по словам А. Берли, типичен переход от абсолютного контроля крупных акционеров над корпорациями к «эффективному контролю». В результате разрастания числа наследников бывших собственников предприятий, раздела имущества и введения прогрессивного налогообложения на наследство крупные пакеты акций якобы подверглись «эрозии» и их удельный вес сократился ниже 50%. Под эффективным контролем подразумевается, что главные акционеры владеют менее чем половиной акций корпорации, но все же их пакет акций практически обеспечивает им возможность диктовать назначение угодных им лиц на директорские и административные посты.

В 1929 г. начался переход к третьей стадии, характерную особенность которой будто бы составляет «контроль управляющих». По утверждению берлианцев, владение акциями ныне настолько рассредоточено, что никто из акционеров уже не в состоянии определить по своей воле состав директоров и администраторов. Советы директоров приобретают полную независимость от акционеров — номинальных собственников предприятия, потому что крупных акционеров, способных бросить «вызов» директорам, не существует, а тысячи мелких акционеров будто бы слепо следуют за управляющими и вручают им доверенность на голосование их акциями.

³ A. Berle. Power Without Property. New York, 1959, p. 72—73.

⁴ Ibid., p. 69, 76.

Таким образом, управляющие в лице советов директоров захватывают абсолютный контроль над корпорациями, а собственники капиталов превращаются в «пассивных получателей» дивидендов.

Правда, А. Берли вынужден признать, что и на «третьей стадии» существует «довольно много выживших индивидуальных обладателей фактического контроля» над корпорациями. Но эти «пережитки» второй стадии, говорит Берли, обречены на вымирание. В последние годы, утверждает он, американские корпорации вступили в четвертую стадию. Ее характерная особенность состоит в том, что акции корпораций все больше и больше переходят во владение пенсионных фондов и инвестиционных трестов. Отсюда делается далеко идущий вывод о том, что «безличные» и «анонимные» пенсионные фонды и инвестиционные компании располагают потенциальной возможностью лишиться власти управляющих корпорациями и завершить уже начавшийся процесс «социализации», или «коллективизации», американского монополистического капитала.

А. Берли нашел нужным обосновывать свою схему статистическими данными или подборками фактов. Будучи юристом по специальности, он ловко оперирует юридическими дефинициями, избегая глубокого экономического анализа, предпочитает оставаться в мире теней и искаженных отражений реальных фактов. И понятно почему: всякий раз, когда Берли отваживается вступить в мир реальных фактов, он наталкивается, по его собственным словам, на «поразительные исключения», противоречащие основным положениям его концепции.

Достаточно сопоставить абстрактную схему Берли с подлинной историей американских корпораций, как тотчас обнаружится искусственный и нелепый характер этой схемы. Прежде всего схема игнорирует особенности возникновения крупных корпораций в различных отраслях промышленности. Берли исходит из предположения, что в XIX в. все предприятия представляли собой собственность одного капиталиста и что корпорации (акционерные общества) стали возникать в конце XIX в. на базе этих семейных предприятий. Действительно, несколько десятков крупных корпораций (в том числе «Е. И. Дюпон компани» и «Форд мотор») возникли

именно так. Но куда более значительное число крупных предприятий начало свое существование в форме акционерных обществ.

Железнодорожные и, несколько позднее, электроэнергетические предприятия, как правило, возникали в форме акционерных обществ со сравнительно низкой концентрацией акционерного капитала. Такие корпорации — продукт грюндерства крупных финансистов. Сняв с этих корпораций «сливки» в форме учредительских прибылей от продажи публике большей части акций, финансисты сохраняли контроль над ними с помощью холдинговых компаний и банков. Две гигантские корпорации, «Дженерал электрик» и «Юнайтед Стейтс стил», были созданы моргановской группой финансистов путем слияния множества мелких и средних корпораций. С самого начала акции этих двух корпораций оказались распыленными. Но верховная власть в них и реальный контроль за всей деятельностью принадлежат не каким-то «управляющим» или «автономным советам директоров», а той же самой моргановской группе финансистов.

А. Берли заведомо игнорирует неоспоримые факты возникновения новых корпораций в XX в., исторически закономерный ход развития концентрации и централизации акционерного капитала в современную эпоху. Берлианская схема основана на нелепом предположении, будто зародыши всех ныне существующих крупных корпораций, так же как и все крупные агломераты семейных состояний, возникли в XIX в.

Согласно этой точке зрения только в XIX в. существовал благодатный климат для капитализма, наделявший его силой и способностью рождать новые корпорации и новых богатых капиталистов, и дальнейший процесс «эволюции» сопровождался ростом лишь ранее возникших корпораций, с одной стороны, и вырождением или вымиранием «породы» крупных капиталистов и «плутократов», с другой.

Подобного рода точка зрения ничего, кроме абсурдов, породить не может. На самом деле функционирование капитализма связано с постоянным возникновением новых капиталистических корпораций и новых финансовых магнатов. На протяжении последних 30 лет в США возникло свыше 200 новых крупных корпораций и «народилось» столько же новых владельцев крупных ка-

питалов. Новые корпорации, как правило, отличаются более высокой степенью концентрации акционерного капитала.

Неравномерность развития отдельных отраслей американской экономики отражается в постоянном изменении числа 500 крупнейших корпораций и в радикальной перестановке занимаемых ими мест в этом списке. Добрая половина существовавших в 1967 г. 500 крупнейших корпораций представляла собой новые предприятия, выросшие на протяжении последней четверти века. Даже в списке 200 крупнейших корпораций около 50 мест занимали относительно новые концерны, сложившиеся в результате слияния и поглощений мелких и средних предприятий. В число последних, в частности, входили: «Дженерал дайнэмикс», «Литтон индастриз», «Тайдуотер ойл», «Рейнольдс металз», «Кайзер алюминум», «Макдоннелл — Дуглас», «Текстрон», «Сайнл ойл», «Юз эйркрафт», «Хант фудс», «Огден», «Тексас инструментс», «Ксерокс» и «Гесс ойл».

Хотя корпорация «Миннесота майнинг энд мэнью-фэччуринг компани» (МММ) была основана в 1922 г., до начала второй мировой войны она влачила существование где-то на задворках американской промышленности. В 1929 г. ее объем продаж составлял всего 5 млн. долл. В результате бурного роста электронной промышленности в послевоенный период МММ выросла в гигантскую корпорацию с миллиардным оборотом, и в 1965 г. она занимала уже 60-е место в ряду 200 крупнейших корпораций. Вместе с ростом МММ росло состояние четырех семей ее основателей (Макнайтов, Ордуэев, Бушей и Дуэнов). В 1966 г. эти четыре семьи владели акциями на сумму 830 млн. долл.

Нельзя отрицать того факта, что степень концентрации акционерного капитала в руках индивидуальных акционеров в некоторых старых корпорациях на протяжении последних 30 лет уменьшилась. Это относится, например, к таким корпорациям, как «Дженерал моторс», «Сирс, Робак», «Зингер» и «Фрюхауф». Но процесс «эрозии» крупных индивидуальных пакетов акций не внес серьезных изменений в общую картину концентрации владения акциями внутри всех крупнейших корпораций. Некоторое сокращение крупных индивидуальных пакетов акций к тому же компенсировалось ростом концент-

рации акций в распоряжении финансовых институтов, контролируемых банкирами.

Ниже приведены данные, характеризующие степень концентрации акционерного капитала в крупных и крупнейших корпорациях США. Эти сводные данные опираются на сведения об акционерах, опубликованные в американских официальных и полуофициальных источниках⁵. Как отмечалось, вследствие ограниченности опубликованных статистических данных, эти сведения не охватывают всей картины. На самом деле степень концентрации акционерного капитала гораздо выше, чем отражено нами. Тем не менее даже эти данные несомненно представляют интерес для советских экономистов, социологов и историков. Корпорации сведены в три группы: 1) 200 самых крупных промышленных корпораций; 2) 500 крупнейших промышленных корпораций; 3) 3 тыс. крупных корпораций всех видов (промышленных, торговых, транспортных, финансовых, банковских и пр.). Каждая последующая группа включает сводные данные о предыдущей группе. В подавляющем большинстве случаев данные относятся к индивидуальным пакетам акций администраторов и директоров корпораций, включая акции, находящиеся в номинальном владении благотворительных фондов соответствующих семей акционеров.

Степень концентрации акционерного капитала в 200 самых крупных промышленных корпорациях США:

		Число корпораций
Доля акций, находящихся под контролем администраторов, директоров и 20 крупнейших индивидуальных акционеров или принадлежащих им, %	20—30	37
	30—50	21
	50—90	19
	Свыше 90	5

Степень концентрации акционерного капитала в 500 крупнейших промышленных корпорациях США:

		Число корпораций
Доля акций, принадлежащих администраторам, директорам и 20 крупнейшим индивидуальным акционерам, %	20—30	107
	30—50	60
	50—90	69
	Свыше 90	36

⁵ Источники сведений об акционерах описаны нами в предисловии.

Степень концентрации акционерного капитала в 3 тыс. крупных промышленных, торговых, транспортных, банковских и прочих корпорациях:

		Число корпораций
Доля акций, принадлежащих администраторам, директорам и 20 крупнейшим индивидуальным акционерам, %	20—30	459
	30—50	432
	50—90	684
	Свыше 90	338

Мы выделили 200 самых крупных промышленных корпораций в особую группу с той целью, чтобы убедиться во все еще весьма значительной степени концентрации акционерного капитала даже в самом верхнем ярусе акционерных обществ. В 82 корпорациях администраторы и директора владеют свыше 20% акций или контролируют их. К этой цифре можно было бы добавить 40 корпораций, в которых администраторы и директора, владея от 10 до 20% акций или контролируя их, доминируют также в правлениях. К числу этих корпораций, в частности, относятся компании «Инлэнд стил», «Краун Целлербах», «Дженерал миллс», «Пиллсбури», «Монсанто», «Берлингтон индастриз», «Эллайд кемикл» и «Спэрри рэнд». Сопоставляя данные второй группы с результатами подсчетов, произведенных американским экономистом Р. Гордоном на основе официальных материалов 1937—1938 гг., нетрудно прийти к заключению о том, что степень концентрации акционерного капитала в самых крупных корпорациях, вопреки декларативным заявлениям поборников «трансформации» американского капитализма, за истекшие 30 лет существенно не изменилась⁶. Изменился за эти годы лишь именной список корпораций и персональный состав крупных акционеров. Но средние статистические показатели владения акциями администраторов и директоров остаются примерно такими же.

В менее крупных корпорациях степень концентрации акционерного капитала еще выше. В третьей группе американских корпораций, охватывающих все отрасли экономики США, администраторы и директора в 1022 кор-

⁶ R. A. Gordon. Business Leadership in the Large Corporation. Washington, 1945, p. 27, 40.

порациях владеют свыше 50% акций. В это число входят 338 «семейных», или «закрытых», корпораций, акции которых принадлежат узкой группе семей их основателей⁷. Как свидетельствуют данные по этой же группе, администраторы и директора 1913 корпораций владеют пакетами акций, достаточными для осуществления эффективного контроля.

В буржуазном финансовом мире понятие «контроль» обозначает обладание властью назначать или смещать управляющих корпорациями. Абсолютный контроль над корпорацией, гарантированный от всяких случайностей, обеспечивает владение половиной ее акций. Но, как показывает опыт США, для фактического контроля корпорации достаточно располагать всего лишь 20% акций при условии, что остальная часть разпылена среди мелких акционеров. В гигантских корпорациях даже 15% акций часто обеспечивают вполне эффективный контроль. Семья Рейнольдсов владеет, например, всего лишь 17% акций «Рейнольдс металл» (активы — 1192 млн. долл.). Но на Уолл-стрит никто не сомневается в том, что братья Рейнольдсы прочно держат в своих руках эту компанию. Для предпринимателей, контролирующих гигантские корпорации с помощью относительно небольших пакетов акций, некоторой защитой против враждебных «рейдов» служат сами размеры акционерного капитала. Для того чтобы приобрести 50% акций компании «Рейнольдс металл» и вырвать таким образом контроль из рук братьев Рейнольдсов, потребовался бы капитал в полмиллиарда долларов. Но чем меньше корпорация, тем выше должен быть процент акций в руках предпринимателя, желающего сохранить контроль над ней: в условиях постоянной борьбы за экономическое

⁷ Выявленные нами 338 «семейных» корпораций (владение акциями свыше 90%) составляют лишь часть общего числа корпораций этого типа, все еще существующих и в сфере крупного производства. Их опознание — дело трудное. Как правило, они не публикуют финансовых отчетов, поскольку их акции не находятся в обращении. Большинство «семейных» корпораций не зарегистрировано в справочниках. О существовании той или другой «семейной» корпорации иногда становится известно из случайных сообщений на финансовых страницах газет и журналов. Наши сведения о 338 «семейных» корпорациях — результат обобщения такого рода сведений, собранных на протяжении 10 лет.

господство и ожесточенной конкуренции всегда есть охотники вырвать контроль из его рук.

Акционеры пассивные и акционеры «власть держащие». Поборники теории «трансформации» американского капитализма не в силах скрыть тот факт, что в США все еще существует класс капиталистов — крупных акционеров. Но они, заявляют берлианцы, отстранены от власти над корпорациями «профессиональными управляющими» и «автономными» советами директоров.

Вот как изображает, например, А. Берли положение 50 тыс. крупнейших собственников-акционеров в системе управления корпорациями. Независимые от акционеров советы директоров, пишет Берли, «в настоящее время являются носителями власти над основной частью американской промышленности. Номинальная власть все еще принадлежит акционерам, но действительная власть — советам директоров ... Вероятно, 50 тыс. крупнейших держателей акций все же могли бы представить собой могущественную силу, если бы они действовали совместно, но этого они не делают и сделать, вероятно, не в силах. В этот верхний слой держателей акций входят и выжившие индивидуальные обладатели «фактического контроля» над корпорациями (как это отмечалось, их остается довольно много). Большая часть этих «выживших» на второй стадии обречены на ликвидацию. По существу это пассивные акционеры, хотя из вежливости их еще называют собственниками. У них есть только право получать дивиденды. Условия их существования таковы, что они не вмешиваются в управление корпорациями. Как правило, ни юридически, ни фактически такой возможностью они не располагают... Конечно, акционер может получить должность в корпорации, акциями которой он владеет. Но его отношение к корпорации будет отношением должностного лица, а не собственника. Всякая возможность инициативы с его стороны исчезла»⁸.

Из приведенной цитаты можно заключить, что советы директоров, обладающие действительной властью над корпорациями, собственников акций в свой состав не включают. Иначе, если бы члены советов директоров

⁸ A. Berle. Power Without Property, p. 73—74.

были собственниками акций, не было бы оснований противопоставлять их крупным акционерам.

Возникает вопрос: почему же советы директоров оказались переполненными людьми, которые отнюдь не владеют крупными акционерными капиталами, а для крупных собственников акций, за которыми стоят все преимущества капитала, доступ к директорским постам оказался закрытым? Может быть, это объясняется тем, что капиталисты утратили вкус к власти и готовы добровольно уступить ее людям, лишенным собственности? Но это противоречило бы другому тезису берлианцев, гласящему, что влечение к власти — самый важный (после полового влечения) фактор,двигающий ход человеческой истории, и что этот фактор дает ключ к пониманию нынешней стадии капитализма⁹. Если это так, то тогда единственным объяснением «безразличия» крупных акционеров США было бы то, что они в результате какой-то загадочной социальной болезни утратили инстинкт «влечения к власти».

Не может не вызвать улыбку и то нарочито подчиненное положение, в которое А. Берли ставит крупного акционера, пожелавшего занять административный пост в своей компании. Если административный пост занимает «профессиональный управляющий», не обладающий крупным акционерным капиталом, то у А. Берли не хватает слов, чтобы описать огромные размеры его власти и инициативы. Но если такой же пост пожелает занять крупный собственник акций, то его заранее предупреждают о том, что «всякая возможность проявить инициативу» для него исчезла.

Чем же вызвана эта не совсем обычная для США «дискриминация» собственников капитала? Уж не захватили ли и вправду власть в корпорациях скрытые коммунисты, питающие вражду к собственникам? Ведь говорит же А. Берли о том, что несколько сот крупнейших корпораций США превратились в «коллективные кооперативные институты»¹⁰ и что «отделение людей от собственности» в американских корпорациях зашло столь далеко, что «даже коммунистическая революция не могла бы совершить этого более полно»¹¹.

⁹ A. Berle. Power Without Property, p. 77, 164.

¹⁰ Ibid., p. 77.

¹¹ Ibid., p. 76.

В действительности утверждения о пассивной роли акционеров не относятся ко всем акционерам. Они справедливы по отношению к миллионам сравнительно мелких акционеров. Активную роль в управлении корпорациями и в финансово-промышленном мире играют не более 2 тыс. самых крупных акционеров. Они составляют всего лишь 0,01% от общего числа 19 млн. лиц, которые, по данным Нью-Йоркской фондовой биржи, владеют акциями. Как видим, в статистике они выглядят величиной крайне ничтожной. Но в системе управления корпорациями им принадлежит господствующее положение. Представители именно этой группы акционеров заполняют большую часть мест в советах директоров крупных корпораций. Концепция, утверждающая, что происходит процесс отделения собственности на акции от контроля над корпорациями, не может, конечно, сосуществовать вместе с признанием засилья крупных финансовых магнатов в советах директоров. Поэтому, манипулируя юридическими дефинициями, А. Берли намеренно передвинул эту численно незначительную, но могущественную финансовую группу в разряд пассивных рантье.

Если уж 99,9% акционеров действительно отделены от контроля и управления корпорациями, то спрашивается, кто же заметит не совсем законный и даже насильственный увод со сцены финансово-промышленной деятельности столь ничтожного числа акционеров? Именно с помощью такой фальсификации и жонглирования юридическими понятиями осуществляется, хотя бы на бумаге, пресловутая «революция управляющих».

Собственность и управление. Американские социологи отнюдь не без умысла оставляют категорию «профессиональный управляющий» без сколько-нибудь четкого определения. Оперируя абстрактной и расплывчатой формулировкой, они объединяют воедино и управляющих из числа крупных собственников капитала, и действительно наемных управляющих. Такая путаница и неясность в определении позволяют апологетам современного американского капитализма производить словесные подстановки и подтасовки, превращать или переименовывать подлинных собственников-капиталистов в «профессиональных управляющих», с тем чтобы откры-

то декларировать исчезновение в американском обществе класса капиталистов.

«Управляющие и группы, контролирующие корпорации,— говорит А. Берли,— не являются собственниками. Они почти всегда наемные служащие»¹². Бесспорно, наемные администраторы составляют весьма значительный процент общего числа администраторов корпораций. Но утверждать, что «управляющие и группы, контролирующие корпорации», не собственники,— это значит беззастенчиво извращать действительное положение вещей.

Ниже мы приводим сводные данные об участии крупных акционеров в управлении корпорациями в качестве администраторов или директоров.

Размер состояния семейств, млн. долл.	Число семейств	Число активных лиц	Число занимаемых ими административных и директорских постов в корпорациях		
			главные административные посты	директорские посты	второстепенные административные посты
10—50	1359	1839	1090	3870	1578
50—100	263	605	287	1777	180
Свыше 100	179	497	239	1228	170
Всего	1801	2941	1616	6875	1928

Эти данные относятся к тем же корпорациям из 3 тыс. промышленных, торговых, транспортных, финансовых, банковских и страховых компаний, о которых уже говорилось выше.

Администраторы и директора сведены в три группы соответственно размерам их состояний. В качестве владельцев акций фигурируют не индивидуальные лица, а семьи крупных акционеров (графа 2), так как значительная часть акций обычно помещена в «семейные» тресты или в «семейные» инвестиционные компании. Выделить индивидуальную собственность активных членов семейств, занимающих административные или директор-

¹² «New York Times Magazine», 1.XI 1959.

ские посты, как правило, не представляется возможным. В графе 3 указывается число активных лиц, т. е. тех членов семейств, которые занимают административные или директорские посты в корпорациях. В графе 4 под главными административными постами подразумеваются посты председателя совета директоров или президента. Второстепенные административные посты — это посты вице-президента, председателя административной комиссии и т. п.

Прежде всего привлекает внимание тот факт, что представители 1781 семьи¹³, владеющие состоянием свыше 10 млн. долл., занимают 1616 главных административных постов из 6 тыс. таких постов в 3 тыс. учтенных нами корпорациях. Они же занимают 6275 директорских постов из общего числа примерно 30 тыс. таких постов в указанных корпорациях. Следует отметить также, что на каждую семью, обладающую состоянием свыше 100 млн. долл., приходится в среднем семь директорских постов. Представители этой группы семей занимают директорские посты преимущественно в наиболее крупных корпорациях и банках.

Эти факты со всей очевидностью свидетельствуют о том, что американская плутократия отнюдь не желает довольствоваться отведенной ей сторонниками теории «революции управляющих» жалкой ролью «пассивных получателей дивидендов».

Американские буржуазные экономисты и социологи, конечно, не могут не знать, или по меньшей мере не могут не подозревать о существовании этих фактов. Их способ защиты своей порочной концепции от столкновения с реальными фактами намеренно сводится к тому, чтобы увести рядового американца из сферы реальных отношений собственности в сферу «системы власти» и «функциональной психологии». Если крупный собственник акций, заявляют эти идеологи буржуазии, выполняет функции администратора корпорации, то ему присуща психология «профессионального управляющего», свободная от мотивов прибыли. «Даже те администраторы, которые владеют значительным числом акций своих корпораций,— говорит Поль Харбрехт,— считают се-

¹³ Сюда входят приведенные нами выше три группы корпораций.

бя управляющими, а не собственниками»¹⁴. Следовательно, достаточно Гарвею Файерстоуну, Ричарду Меллону, Дэвиду Рокфеллеру или Генри Форду-второму — современным финансовым магнатам США — считать себя управляющими, а не капиталистами, как услужливый американский социолог с готовностью зачислит их в рубрику «наемных служащих».

Конечно, с помощью такого словесного жонглирования крупнейшие финансовые короли США, можно сказать, ежедневно подвергаются метаморфозе весьма «комфортабельной пролетаризации». Но этот «научный» метод профессиональных проповедников американского варианта «трансформированного» капитализма мало чем отличается от приемов, к которым прибегали средневековые католические монахи, прикрывая очередной индульгенцией совершенные вчера прегрешения.

Механизм отбора руководителей корпораций. По американским законам советы директоров наделены властью избирать главных администраторов и принимать решения по важнейшим вопросам деятельности корпораций. Число членов советов директоров крупных корпораций колеблется от 5 до 50, а в среднем составляет около 13. Формально директора избираются на ежегодных собраниях акционеров. Однако многие американские экономисты и социологи не в силах не признать, что собрания акционеров выродились в пустой лицемерный обряд¹⁵. Как правило, их созывают только для того, чтобы внешне соблюсти требования закона. На собрание обычно являются мелкие рантье (1—2 тыс. человек), владеющие незначительным количеством акций. Отправляясь на собрание, они меньше всего помышляют о возможности свергнуть существующее правление корпорации. Бывает, что скорее развлечения ради акционеры задают президенту корпорации пару «каверзных» вопросов, например относительно чрезмерно щедрых бонусов, выплачиваемых главным администраторам, в то время как дивиденды подверглись сокращению. Но когда дело доходит до голосования, акционеры обычно послушно

¹⁴ P. Harbrecht. Pension Funds and Economic Power. New York, 1959, p. 275—276.

¹⁵ «The Corporation in Modern Society», p. 54.

одобряют список директоров, предложенный правлением корпорации. Да иного выхода у них и нет.

Предположим, что присутствующие на собрании 2 тыс. акционеров решили единодушно проголосовать против списка, предложенного правлением. После подсчета голосов (одна акция равна одному голосу) выяснилось бы, что присутствующие на собрании располагают всего лишь 2—3% голосов, а правление — всеми остальными голосами. Такое распределение голосов объясняется двумя обстоятельствами: во-первых, члены правления, как правило, владеют крупными пакетами акций; во-вторых, правление имеет доверенность на голосование акциями большинства акционеров, не присутствующих на собрании. Согласно установившейся практике правление обращается ко всем зарегистрированным акционерам своей корпорации с письменной просьбой прислать правлению доверенность на голосование их акциями на ежегодном собрании акционеров. Обычно акционеры отвечают на эту просьбу положительно. Таким образом правления некоторых корпораций обеспечивают себе с помощью техники доверенностей большинство голосов, даже если ни один из членов правления не владеет крупным пакетом акций.

«Избрание» директоров на собраниях акционеров также представляет собой лишь пустую формальность. Распределение директорских постов осуществляют за кулисами лица, располагающие властью над корпорациями. Кто именно обладает такой властью в корпорации, зависит от степени концентрации акционерного капитала или от места, занимаемого корпорацией в общей финансовой системе капиталистических монополий.

По степени концентрации акционерного капитала в руках крупных акционеров упомянутые 3 тыс. крупнейших корпораций делятся на две примерно равные части.

Одну часть образуют корпорации, главные акционеры которых владеют свыше 20% акций и обладают абсолютным или фактическим контролем. Совершенно очевидно, что в корпорациях этой категории главные акционеры имеют возможность заполнять советы директоров удобными им лицами.

Другую часть образуют корпорации со степенью концентрации акционерного капитала ниже 20%. В большинстве корпораций второй категории также существу-

ют доминирующие группы крупных и влиятельных акционеров. Но их контроль не всегда достаточен для того, чтобы диктовать состав советов директоров в целом. Поэтому при распределении директорских постов в этой части корпораций значительный или даже решающий голос принадлежит банкам и инвестиционным фирмам. На этом основании можно считать, что чем ниже степень концентрации акционерного капитала в руках крупных акционеров, тем значительнее роль банков и инвестиционных фирм в назначении директоров и администраторов корпораций.

В 3 тыс. крупнейших производственных корпорациях, банках и страховых компаниях США насчитывается около 30 тыс. директорских постов. Эти посты находятся в руках не более 15 тыс. лиц, поскольку одно и то же лицо обычно входит в состав советов директоров нескольких корпораций.

Спрашивается: по какому же признаку отбираются люди, занимающие эти 30 тыс. директорских постов? Конечно, первый признак — личный акционерный капитал: при распределении директорских постов крупные акционеры имеют все права и преимущества.

Теоретически они имеют право и возможность заполнить все директорские посты, особенно в тех корпорациях, где степень концентрации акционерного капитала превышает 15%.

Главные акционеры, например «Кайзер индастрис», «Юз тул», «Глиден компани», «Е. И. Дюпон компани», «Нортон компани», не допускают аутсайдеров в советы директоров корпораций и ставят на директорские посты своих родственников или доверенных лиц из числа наемных администраторов. Но в большинстве случаев главные акционеры считают такую политику изоляции от внешнего мира невыгодной. Интересы капиталистического бизнеса обычно требуют того, чтобы часть директорских постов была забронирована для целей представительства. Корпорации заинтересованы в том, чтобы в числе директоров иметь представителя какого-либо банка или инвестиционной фирмы, а также представителя другой корпорации, являющейся поставщиком важных видов сырья или же крупным потребителем продукции.

Многие корпорации стремятся заполучить в качестве директора влиятельное лицо, располагающее широки-

ми связями в правительственных кругах Вашингтона¹⁶.

Состав директоров, взятый в целом, для всех корпораций можно разделить на четыре главные категории: 1) директора из числа крупных акционеров; 2) директора — доверенные лица крупных акционеров; 3) директора — представители банков и инвестиционных фирм; 4) директора — доверенные лица банков и инвестиционных фирм.

Американская буржуазная политическая экономия и социология выделяют при классификации директоров в особую группу администраторов корпораций, занимающих около 40% всех директорских постов, используя этот факт для доказательства пресловутого тезиса о том, что власть над корпорациями принадлежит отныне не собственникам акций, а «профессиональным управляющим». На самом деле надуманность этой схемы и ее предвзятость обнаруживаются без особого труда.

Значительное число директоров корпораций — это крупные акционеры. Что касается тех администраторов, которые не владеют крупными пакетами акций, то их следует отнести к категории директоров — доверенных лиц крупных акционеров или же доверенных лиц банков и инвестиционных фирм.

Крупные собственники акций образуют наиболее важную и влиятельную категорию директоров. По далеко не полным данным, представители 1781 семейства, владеющего акциями на сумму свыше 10 млн. долл., в общей сложности занимают 6275 директорских постов. В некоторых корпорациях члены богатых правящих семей занимают от четырех и более директорских постов.

¹⁶ Например, председатель «Дженерал моторс» Альфред Слоун в письме в мае 1945 г. представителю главных акционеров Дюпонов так охарактеризовал выгоды от включения в состав совета директоров людей, располагающих широкими связями среди банкиров и финансистов: «Джордж Уитни (тогда председатель банка «Дж. П. Морган энд компани». — И. Б.) занимает директорские посты во многих промышленных предприятиях. Он часто вращается в обществе, так как живет в Нью-Йорке, где можно легко устанавливать многие контакты. Дуглас (тогда председатель «Мьючуэл лайф иншуренс компани». — И. Б.) также имеет довольно широкие связи в обществе... Мне кажется, что такого рода люди вносят в наши совещания более широкую атмосферу, чем (одни только) директора из числа Дюпонов и администраторов «Дженерал моторс» («New York Times», 7.I 1953).

Например, члены семьи Рейнольдсов занимают 4 директорских поста в «Рейнольдс миллс компани»; члены семьи Файэрстоун — 4 директорских поста в «Файэрстоун тайэр энд раббер»; члены семьи О'Нейлов — 5 директорских постов в «Дженерал тайэр энд раббер компани»; члены семьи Пью — 5 директорских постов в «Сан ойл компани»; члены семьи Коунов — 5 директорских постов в «Коун миллс корпорейшн»; члены семей Лайксов — 5 директорских постов в «Лайкс бразерс стимшип компани»; члены семьи Sommerов — 7 директорских постов в «Кистоун стил энд уайер компани»; члены семьи Анджонов — 11 директорских постов в «Анджон компани»; члены семьи Дюпонов — 13 директорских постов в «Е. И. Дюпон компани».

Директорские посты занимают родственники всех степеней. В совете директоров гигантской «Интернэшнл бизнес машин компани» в 1963 г. заседали миллионерша Уотсон, ее два сына, Томас и Артур, и зять Артур Бакнер. Можно было бы назвать еще три или четыре десятка крупных корпораций, в советах директоров которых столь же густо сидят отцы и матери, сыновья и внуки, братья и сестры, зятья и шурины, кузины и племянники.

Перечисленные корпорации относятся к числу тех, в которых доминирующую группу акционеров составляют члены какой-либо одной семьи капиталистов. Но существует значительное число корпораций, где доминирующую группу акционеров образуют представители двух, трех и более семей. Это особенно характерно для корпораций, возникших в результате слияния нескольких предприятий.

В таких случаях между крупными акционерами обычно устанавливаются отношения партнеров. Они нуждаются во взаимной поддержке, поскольку ни один из них не владеет контрольным пакетом акций. Только действуя сплоченно, как обычно действуют партнеры инвестиционных фирм, они могут сохранить контроль над корпорацией.

В качестве примера можно назвать корпорацию «Миннесота майнинг энд мэньюфэкчуринг компани». Четыре наиболее крупных акционера корпорации владеют 20% общего числа акций на сумму 830 млн. долл. Самый крупный пакет акций принадлежит Джону Ордвэю. Его пакет составляет около 9% общего числа акций и оценивается в 390 млн. долл. Арчибалд Буш имеет 3,5% акций на 150 млн. долл. и Ральф Дуэн — 1,5% акций на 70 млн. долл. У Макнайт занимает пост председателя совета директоров, А. Буш — пост председателя административной комиссии, Джон Ордвэй и Р. Дуэн — посты директоров. Действуя как единая сплоченная группа, эта четверка крупных капиталистов прочно контролирует одно из самых прибыльных предприятий США.

В некоторых корпорациях такого же типа главные акционеры в целях сохранения контроля прибегают к технике так называемых голосующих трестов. Суть ее

состоит в том, что несколько крупных акционеров помещают свои пакеты акций на определенный срок в единый трест с обязательством не продавать акции вплоть до окончания срока действия соглашения. Для голосования общим пакетом акций избираются доверенные лица. Такого рода «голосующие тресты» созданы акционерами крупного концерна «Олин Мэтсисон кемикл» (активы — 850 млн. долл.) Концерн сложился в 1953—1955 гг. в результате слияния «Олин индастрис», «Мэтсисон кемикл» и нескольких других, менее крупных компаний. Главные акционеры слившихся компаний договорились поместить большую часть своих акций в четыре «голосующих треста» на срок от 10 до 15 лет. В трестах находится 23% общего числа их акций.

Хозяева и доверенные лица. Многие крупные акционеры поручают представлять свои пакеты акций в совете директоров той или другой корпорации специальным доверенным лицам. Так поступают не только богатые акционеры-рантье, но и функционирующие крупные капиталисты-финансисты.

В ролях доверенных лиц чаще всего фигурируют партнеры инвестиционных фирм, биржевые маклеры, партнеры крупных адвокатских фирм, администраторы банков и корпораций, а также специальные финансовые советники, оказывающие личные услуги магнатам финансового капитала. Финансовые советники Меллонов Джордж Викоф и Артур Ван Баскерк представляют пакеты акций своих хозяев в восьми корпорациях; финансовые советники Рокфеллеров Дж. Дилуорт и Харнер Вудворд представляют рокфеллеровские интересы в десяти корпорациях.

В январе 1961 г. Л. Рокфеллер в связи с «перегруженностью» и «другими обязанностями» покинул пост директора «Истерн эйрлайнс», крупным пакетом акций которой он владеет. На свое место Л. Рокфеллер назначил Харпера Вудворда. Летом 1962 г. было объявлено о том, что семья Рокфеллеров приобрела значительный пакет акций автомобильной компании «Крайслер». Представлять этот пакет акций Рокфеллеры назначили Дилуорта. С июля 1962 г. он занимает пост директора компании «Крайслер».

Члены семьи Хартфордов, владея около 50% акций крупнейшей торговой фирмы «Грэйт атлантик энд пасифик ти компани», ни административных, ни директорских постов в этой корпорации не занимают. Подобно другим богатым рантье, Хартфорды предпочитают охранять свои интересы с помощью доверенных лиц. В 1958 г. они назначили на директорские посты корпорации шесть доверенных лиц из числа преданных им профессиональных администраторов.

Представители банков и инвестиционных фирм составляют около 15% всех директоров промышленных корпораций, т. е. директоров из числа администраторов банков или партнеров инвестиционных фирм, а не доверенных лиц этих финансовых институтов. Каждый банк или инвестиционная фирма обычно представлены в советах директоров десятков корпораций. Партнеры банковско-инвестиционной фирмы «Браун бразерс, Гарриман энд компани» в общей сложности занимают свыше 100 директорских постов; партнеры инвестиционной фирмы «Лимэн бразерс» — 120. Бостонский банкир Ральф Лоуэлл в 1966 г. занимал директорские посты в 43 корпорациях и благотворительных учреждениях.

Особую группу в составе директоров образуют лица, главный «капитал» которых — личные связи в правительственных кругах Вашингтона. Эта группа директоров играет роль своего рода шестерни в передаточном механизме финансово-промышленного капитала США. Корпорации стремятся заполучить на пост директора или администратора людей, которые знают, как открываются двери в Вашингтоне. Особенно большой спрос у корпораций на бывших военных министров, заместителей военных министров и отставных генералов и адмиралов, служивших в Пентагоне. Эти люди обычно сохраняют личные связи в военных учреждениях и могут оказать неоценимую услугу в получении выгодных военных заказов.

Вскоре после окончания второй мировой войны председатель «Дженерал моторс» — Альфред Слоун рекомендовал Дюпонам назначить начальника штаба армии генерала Маршалла на пост директора «Дженерал моторс». Свои соображения в пользу назначения Маршалла на этот пост А. Слоун изложил в письме президенту «Е. И. Дюпон компани»: «По моему мнению, генерал Маршалл может принести нам некоторую пользу после окончания его нынешней службы, если предположить, что он будет продолжать жить в Вашингтоне. Занимаемое им положение в обществе и среди правительственных служащих, те знакомства, которыми он располагает, равно и его представление о наших взглядах и целях — все это могло бы ослабить общее отрицательное отношение к крупному бизнесу, символом которого мы являемся, причем — символом бизнеса прибыльного. Мне кажется, что это имеет большое значение и что возраст в этом случае не будет иметь значения»¹⁷. Представитель семьи главных акционеров Ламонт Дюпон отверг это предложение, сославшись на преклонный возраст

¹⁷ «New York Times» 7.I 1953.

генерала Маршалла. Но несколько позднее Дюпоны назначили на пост директора «Дженерал моторс» отставного генерала Льюиса Клея, занимавшего важные посты в Пентагоне.

Не оставляются без внимания и крупные чиновники гражданских министерств и учреждений. Наибольший успех выпал на долю Джорджа Аллена, получившего прозвище «друга трех президентов». В течение 28 лет Джордж Аллен пользовался свободным доступом в Белый дом на правах интимного друга сначала Франклина Рузвельта, затем Гарри Трумена и, наконец, Дуайта Эйзенхауэра. Вполне понятно, что корпорации расценивали эту «легендарную личность» как редкий источник полезной информации и наперебой предлагали Дж. Аллену директорские посты. В 1959 г. Аллен занимал директорские посты в 33 корпорациях, побив в этой области все рекорды. Беззастенчиво торгуя политическим влиянием, он сумел набить крупный денежный капитал.

Насколько быстро «расхватывают» корпорации и банки вышедших в отставку министров, показывают следующие факты. Вскоре после ухода в отставку президента Эйзенхауэра, в январе 1961 г., некоторые члены его правительства получили важные посты: бывший министр финансов Роберт Андерсен — пост партнера крупной инвестиционной фирмы «Карл М. Лоб роудс энд компани»; бывший министр земледелия Эзра Бенсон — пост директора «Корн продактс компани»; бывший министр юстиции Уильям Роджерс — пост партнера важной адвокатской фирмы «Ройял, Конгэл», обслуживающей крупные корпорации; бывший заместитель министра обороны Джеймс Дуглас — пост директора «Америкэн эйрлайнс»; бывший начальник федерального управления по делам гражданской авиации Элвуд Квесада — пост директора «Америкэн эйрлайнс», бывший представитель США в ООН Генри Кэбот Лодж — пост директора «Джон Хэнкок Мьючуэл лайф иншуренс компани».

Решающий голос — за капиталом. Юридически все члены совета директоров располагают равноправными голосами в решении любого вопроса. Но на деле возможности воспользоваться своим правом голоса для директоров далеко не равны. Решающий голос в советах директоров принадлежит представителям доминирующей группы акционеров или же представителям банков и инвестиционных фирм. Остальные директора фактически располагают лишь совещательным голосом.

Совет директоров «Форд мотор» может служить примером того, как складываются отношения между директорами различных категорий в корпорациях с высокой степенью концентрации акционерного капитала.

В совет директоров входят три представителя семьи Фордов, семь администраторов или бывших администраторов в этой корпорации, два представителя «благотворительного фонда» Фордов, партнер инвестиционной фирмы «Гольдман, Сакс энд компани» Сидней Вейнберг, бостонский финансист Поль Кэбот и два представителя крупных торговых фирм. Решающий голос в корпорации фактически принадлежит трем представителям семьи Фордов, контролирующей 40% всех

голосующих акций. Все остальные директора — по сути дела лишь ее доверенные лица и сохраняют свои директорские посты только до тех пор, пока оправдывают доверие этой семьи. Разумеется, было бы абсурдным предполагать, что кто-либо из директоров этой группы будет голосовать на заседаниях совета директоров против предложений, внесенных представителями семьи автомобильного магната США.

В корпорациях с низкой степенью концентрации акционерного капитала раздел влияния между акционерами осуществляется сложнее. Но для всех без исключения корпораций сохраняет силу правило: голос того или другого директора в решении важнейших вопросов в конечном счете опирается на капитал, а не на занимаемый административный пост.

В корпорациях США главным администратором может быть как президент, так и председатель совета директоров.

Каждая корпорация имеет свой порядок распределения обязанностей между председателем совета директоров и президентом, и даже в одной и той же корпорации этот порядок не является постоянным.

По официальным данным, в 1963 г. в $\frac{1}{4}$ крупных промышленных корпораций права главных распорядительных администраторов принадлежали председателям советов директоров¹⁸.

Часто лицо, занимавшее пост президента и выполнявшее обязанности главного администратора, переходит на пост председателя с сохранением обязанностей главного администратора. В тех случаях, когда главный администратор — председатель совета директоров, президент фактически играет роль его помощника. Если же обязанности главного администратора возложены на президента, то председатель обычно не вмешивается в детали управления корпорацией и ограничивается ролью руководителя «общей политики» корпорации. Во многих корпорациях одно и то же лицо носит титулы как президента, так и председателя.

В административной структуре крупных корпораций важное место занимают посты председателей административных и финансовых комиссий, особенно если эти посты занимают главные акционеры корпорации.

Главный администратор не всегда обладает полным

¹⁸ «New York Times», 17.VIII 1963, p. 26.

контролем над корпорацией, поскольку источник его влияния в корпорации — не титул и не занимаемый пост, а размеры акционерного капитала, которые не всегда совпадают с распределением титулов или административных обязанностей. Следовательно, официальные отчеты и справочники корпораций не дают ответа на вопрос о том, кому на самом деле принадлежит верховная власть или фактический контроль над многомиллионными активами той или другой корпорации.

При более подробном рассмотрении можно, однако, обнаружить, что высшая власть принадлежит не президенту и не председателю, а человеку, занимающему скромный пост председателя административной комиссии или вице-президента компании.

В корпорации «Кэмпбелл суп» решающая роль принадлежит, например, председателю Джону Доррансу как представителю семьи, которая владеет свыше 70% общего числа акций на сумму в 800 млн. долл. Что же касается президента и главного администратора корпорации Уильяма Мэрфи, то он фактически играет роль всего лишь старшего приказчика семьи Доррансов. В корпорации «Кока-кола» подлинным хозяином является председатель финансовой комиссии Роберт Вудрафф, семья которого владеет свыше 30% акций корпорации и контролирует их. В корпорации «Олин Мэтсисон кемикл» наибольшая власть сконцентрирована в руках председателя оперативно-финансовой комиссии Джона Олина, который совместно с другими членами семьи и партнерами владеет 16% акций.

Избрание главных управляющих (президентов и председателей) на заседаниях советов директоров — такая же пустая формальность, как и избрание самих директоров на собраниях акционеров.

В корпорациях с высокой степенью концентрации акционерного капитала вопрос о назначении нового председателя или президента решается преимущественно главными акционерами, а в корпорациях с низкой концентрацией владения акциями — крупными акционерами совместно с представителями соответствующих банков или инвестиционных фирм.

Во всех случаях советы директоров лишь оформляют протоколом то, что практически решается за кулисами в результате совещаний узкой группы влиятельных акционеров или представителей банков.

В качестве иллюстрации можно привести корпорацию «Вулвортс». Эта крупная торговая фирма (активы — 600 млн. долл.) относится к числу корпораций с относительно низкой степенью концентрации

владения акциями. Три крупнейших акционера из числа наследников основателей фирмы: Аллан Керби, Сеймур Нокс и Фримонт Пек — владеют в общей сложности около 5% акций. Но они все еще доминируют в совете директоров и имеют решающий голос при назначении главных администраторов. Самый крупный акционер — Аллан Керби, сын одного из основателей фирмы. Он владеет всего 4% акций на сумму в 25 млн. долл. Сеймуре Ноксу принадлежат акции на 8 млн. долл. и Фримонту Пеку — на 1 млн. долл. «Большой голос» этой тройки акционеров в делах «Вулвортс компани» опирается не только на их пакеты акций, но и на обширные связи, которыми они располагают в финансовом мире.

В 1953 г., по предложению главных акционеров, в интересах «стабилизации управления» корпорацией была создана «комиссия финансов и общей политики», куда вошли А. Керби, С. Нокс, Ф. Пек и председатель «Кемикл бэнк» Гарольд Хелм. Эта комиссия в 1958 г. выбрала на пост президента Р. Кирквуда — типичного наемного управляющего. Свою административную карьеру он сделал в корпорации «Вулвортс». В ней существует правило, запрещающее наемным администраторам занимать директорские посты в банках. Но названная выше комиссия сделала исключение из этого правила для Р. Кирквуда, разрешив ему занять пост директора банка «Ирвинг траст».

Часто председательские и президентские посты предпочитают занимать члены семей главных акционеров. Формально они считаются избранными советами директоров. Так, совет директоров «Форд мотор», конечно, «избрал» на пост президента Генри Форда-второго, совет директоров «Чейз Манхэттен бэнк» «избрал» на пост президента Дэвида Рокфеллера, «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» на пост председателя — Джеймса Рокфеллера; на пост председателя «Вейерхаузер компани» — Фредерика Вейерхаузера; на пост председателя «Меллон нэшнл бэнк энд траст компани» — Ричарда Меллона; на пост президента «Тайдуотер ойл компани» — Джорджа Гетти. «Выборы» такого рода мало чем отличаются от порядка передачи королевского трона в наследственных монархиях.

Ниже приводятся данные о числе главных административных постов в крупных корпорациях, занимаемых основателями компаний и их наследниками, а также капиталистами-предпринимателями. К разряду основателей мы относим учредителей акционерных компаний, сохранивших наряду с крупным пакетом акций один или оба главных административных поста. Примером может служить Чарльз Торнтон — председатель компании «Литтон индастриз».

Во многих случаях главные административные посты занимают крупные капиталисты-предприниматели, за-

хватившие контроль над уже существовавшими компаниями в результате скупки акций или слияния корпораций.

В качестве образчика такого рода администраторов можно назвать финансиста Луи Вольфсона — председателя компании «Мерит чэпмэн энд скот». Он приобрел 20% акций этой компании и «избрал» себя на пост главного администратора.

В число наследников включены сыновья, внуки и прочие родственники основателей компании. Вместе с крупными пакетами акций они унаследовали и главные административные посты. Например, пост председателя компании «Корнинг гласс уоркс» занимает Эмори Хаутон — правнук основателя компании.

В 266 компаниях, входящих в группу 500 крупнейших промышленных корпораций, по данным на 1965—1967 гг., основатели, их наследники и капиталисты-предприниматели занимали в общей сложности 339 главных административных постов; в том числе: основатели и капиталисты-предприниматели — 127, наследники основателей — 212.

В пределах 2 тыс. корпораций всех типов (промышленных, торговых, банков и пр.) главные административные посты между двумя указанными категориями распределялись так:

Основатели и капиталисты-предприниматели	820
Наследники основателей	575
в том числе:	
сыновья	398
внуки	121
правнуки	26
зятья, племянники и другие родственники	30

Чем выше степень концентрации владения акциями в какой-либо корпорации, тем вероятней, что один из главных административных постов (а может быть, и оба) занимает капиталист-предприниматель или наследник. Это относится и к самым крупным корпорациям; так, в 92 корпорациях, входящих в число 200 крупнейших, предприниматели и наследники занимают 110 главных административных постов. Примерно $\frac{1}{3}$ лиц, носящих титул председателей и президентов крупных корпораций, занимает административные посты по праву собственников капитала. Что же касается корпораций средних размеров, то в составе их главных админи-

страторов капиталисты-предприниматели численно преобладают над категорией наемных управляющих.

А. Берли и его последователи не могут полностью отрицать того, что во многих корпорациях посты главных управляющих занимают крупные акционеры: подлинные факты слишком многочисленны и очевидны.

Но берлианцы, прибегая к обычным ухищрениям и софистике, пытаются втиснуть эти факты в прокрустово ложе своей концепции отделения собственности на акции от контроля над корпорациями. С серьезным видом берлианцы утверждают, что Генри Форд, Дэвид Рокфеллер и другие крупные финансовые магнаты занимают административные посты не потому, что им принадлежат крупные пакеты акций, а потому, что они-де наделены организаторскими талантами и квалификацией, необходимыми для управления корпорациями. «Конечно,— говорит А. Берли,— акционер может получить должность в его корпорации. Но его отношение к предприятию стало отношением наемного служащего, а не собственника. Для американского делового мира обычны случаи, когда внук бывшего собственника предприятия, несмотря на то, что он владеет большим капиталом и крупным пакетом акций, все же должен (если он желает сделать карьеру) искать работу, подобно всякому другому человеку, опираясь скорее на свои способности, чем на свой пакет акций. Как предприниматель, он был бесшумно вытеснен точно так, как были вытеснены фермеры, вынужденные продать свои фермы и искать работу на соседней фабрике. Его относительная бедность или относительное богатство не имеют никакого отношения к возможностям его карьеры»¹⁹.

В качестве подтверждения своего тезиса А. Берли, конечно, мог бы сослаться на официальные бытоописания многих богатых «внуков» и прежде всего на биографию Дэвида Рокфеллера. Из биографии внука Джона Рокфеллера мы узнаем, что после окончания колледжа он решил искать работу в «Чейз Манхэттен бэнк». Разумеется, его выбор был «случаен» и не имел никакого отношения к тому факту, что его семья владела контрольным пакетом акций этого банка. Дэвид начал служ-

¹⁹ A. Berle. Power Without Property, p. 74.

бу чуть ли не с самой низшей должности, но уже в 35-летнем возрасте получил пост вице-президента. Быстрое продвижение Дэвида Рокфеллера по лестнице административной иерархии банка опять-таки якобы не имело никакого отношения к семейному пакету акций и к тому обстоятельству, что пост президента этого банка тогда занимал его дядя Уинтроп Олдрич. И если директора избрали, наконец, Дэвида Рокфеллера президентом банка, то они отдали лишь должное его «способностям» и «квалификации».

В такой же манере преподносятся биографии и других магнатов капитала, занимающих административные посты в своих корпорациях²⁰. А американская пресса монополий заодно с официальной буржуазной наукой строят на этом, можно сказать, иконописном материале свои широковещательные обобщения о том, что отбор кандидатов на административные посты якобы все больше и больше происходит в условиях «конкуренции талантов».

В январе 1960 г. газета «Уолл-стрит джорнэл» дала красочное описание того, как происходила передача административной власти в корпорации «Ром энд Гааз». Посты председателя, президента и председателя административной комиссии корпорации занимал ее основатель и главный акционер Отто Гааз. В возрасте 87 лет этот богатый акционер, все еще цепляясь за власть, не желал передать ее даже своему сыну. Только находясь на смертном одре, за два дня до кончины, он подал в отставку, и директора тотчас же «избрали» на пост президента его сына Фрица Гааза. Сомнительно, чтобы они при этом учитывали «способности» и «квалификацию» кандидата на президентский пост. Главной и неотразимой «квалификацией» Фрица Гааза, дававшей ему перевес в «конкуренции талантов», было то, что он и члены его семьи владеют 52% всех акций на сумму в 400 млн. долл.

В апреле 1961 г. директора «Корнинг гласс уоркс» избрали на пост президента 33-летнего Эмори Хаутона — правнука основателя фирмы. И в этом случае главное и очевидное преимущество нового президента состояло в том, что семья Хаутонов владеет 40% общего числа акций этой корпорации на сумму в 900 млн. долл. Отец Эмори Хаутона занимает пост председателя административной комиссии, а дядя — пост директора.

²⁰ Вот одно из типичных сообщений в газете «Нью-Йорк таймс»: «Рэймонд Файэрстоун, начавший свою карьеру в «Файэрстоун тайер энд раббер компани» в 1933 г. в качестве подручного рабочего, вчера был избран председателем совета директоров этой компании вместо его брата Гарвея Файэрстоуна» («New York Times», 18.V 1966).

Таким образом, роль крупных владельцев акционерного капитала в управлении корпорациями в США, как бы ни пытались ее завуалировать или преуменьшить современные идеологи американской монополистической буржуазии, так же велика и неограниченна, как и полвека назад. И если это господство иногда подвергается некоторому ограничению, то меньше всего в этом повинны наемные управляющие: крупным индивидуальным собственникам акций во многих американских корпорациях приходится сегодня делить власть с банками и банкирами.

Что же касается «революции управляющих», которая якобы лишила власти собственников капитала, то это — всего лишь миф, призванный завуалировать подлинные процессы дальнейшей концентрации и централизации капитала в руках узкой группы финансовой олигархии США.

Миф о «революции управляющих». Война за контроль над корпорациями

Как известно, в XIX в. у крупных русских помещиков сложилась практика передавать управление своими обширными имениями наемным управляющим, чаще всего немцам. Но никто не догадывался в те времена утверждать, что «немцы-управляющие» лишили власти класс русских помещиков.

Другое дело — современные условия общего кризиса капитализма: ныне «просвещенный» капиталист хорошо понимает, что для сохранения действительной власти в обществе лучше всего отрицать обладание ею. В ответ на такую потребность господствующего класса стали появляться разные варианты теорий, провозглашающих наступление эпохи «технократии», перехода власти к профессиональным управляющим.

Фраза о «самопродляющейся власти» управляющих стала настолько общеупотребительной в лексиконе американских буржуазных социологов и экономистов, что ее повторяют даже некоторые авторы книг прогрессивного направления. Суть теории сводится к тому, что наемные управляющие корпорациями благодаря распылению владения акциями приобрели власть, независимую от собственников капитала. Отсюда делается вывод о том, что главные управляющие, «окопавшись» в корпорациях, имеют возможность продлить свое пребывание на административных постах так долго, как они пожелают, что они сами назначают себе преемников и нет такой силы, которая могла бы свергнуть власть этой «самопродляющейся олигархии». «Теперь все согласны с тем, — пишет профессор Гарвардского университета экономист Э. Мэйсон, — что в крупной корпора-

ции собственник в общем является пассивным получателем дивидендов, что контроль обычно находится в руках управляющих и что управляющие обычно сами избирают своих преемников»¹.

Более развернутую формулу «самопродляющейся власти» управляющих дает американский социолог Р. Гордон: «Управляющие могут избрать (или иногда вынуждены избрать) лиц, которые будут представлять крупный пакет акций или влиятельные группы, имеющие интерес в корпорации. Однако решающим является то, что сами администраторы обычно составляют списки кандидатов на посты директоров для голосования, а затем, с помощью техники доверенностей, обеспечивают избрание своих кандидатов ... Этот метод избрания директоров, а также то обстоятельство, что директора по разным причинам добровольно уступили свои права администраторам, означает, что на практике совет директоров, даже если в него входят всего лишь два администратора, едва ли в состоянии осуществлять постоянный контроль над административной группой. Такого рода ситуация и называется „контролем управляющих“»².

При поверхностном взгляде теория «самопродляющейся власти» имеет видимость некоторого соответствия фактам в связи с тем, что административные посты в корпорациях занимают как наемные управляющие, так и крупные капиталисты — собственники контрольных пакетов акций.

Но эта теория игнорирует действительность, в частности она игнорирует то, что, как уже было показано, из 3 тыс. крупных корпораций в 1964 главные административные посты занимают представители семей, владеющих акциями на суммы свыше 10 млн. долл.; что посты председателей и президентов в своих корпорациях занимают члены семей миллиардеров: Дюпонов, Фордов, Рейнольдсов, Меллонов, Грэйсов, Кайзеров, Рокфеллеров, Файэрстоунов и т. п. Фактически они по праву собственников капитала могут продлить свое пре-

¹ «The Corporation in Modern Society». Ed. by Edward S. Mason. Cambridge, Massachusetts, 1959, p. 4.

² R. Gordon. Business Leadership in the Large Corporation. Berkley and Los Angeles, 1961, p. 121—122.

бывание на административном посту так долго, как пожелают; они могут передать свой пост наследникам или тому, кому они хотят, могут «избирать» на посты директоров таких лиц, каких они желают.

Ореол действительно независимой и «самопродляющейся власти» администраторов из числа крупных капиталистов американские буржуазные экономисты и социологи незаметно переносят и на наемных управляющих, совершая, таким образом, двойную подтасовку: буржуазные идеологи начинают с того, что зачисляют крупных капиталистов в разряд профессиональных управляющих, а кончают тем, что наемным управляющим приписывают суверенную власть над корпорациями, в действительности господствующими в экономике и политике.

Кто назначает преемников управляющих? «Управляющие обычно сами избирают своих преемников»³, — говорит Э. Мейсон. Согласно этой формуле «самопродляющейся власти», главный администратор корпорации, достигнув предельного возраста (65 лет), подает в отставку и одновременно называет имя своего преемника из числа других наемных администраторов, стоящих на одну ступеньку иерархической лестницы ниже его. Совет директоров безропотно одобряет рекомендованную кандидатуру нового главного администратора в тех случаях, когда дела корпорации идут гладко и слаженно. У членов правления (директоров) нет оснований возражать против «рекомендованной» им кандидатуры, потому что они сами уже давно в неофициальном порядке выбрали именно этого кандидата.

Но что произойдет, если в административных или финансовых делах корпорации возникнет кризис? Как управляющий сможет избрать себе преемника, если его самого директора уволили с работы как провинившегося лакея? А ведь описанием таких кризисов наполнена хроника крупных корпораций, включая самые «респектабельные» из них. На протяжении последних лет «административные кризисы» отмечались, в частности, в компаниях «Дженерал электрик», «Дженерал дайнэмикс», «Крайслер», «Интернэшнл телефон энд телеграф», «Истерн эйрлайнс», «Кэртис-Райт», «Прудэншл лайф иншуренс» и «Дж. И. Кэйс».

³ «Business Week», 6.VIII 1960, p. 43.

Теория «самопродляющейся власти» не может ответить на вопрос, почему именно главный администратор, уходя в отставку, иной раз назначает своим преемником человека, никогда не работавшего в данной корпорации. А ведь в одном из каждых четырех случаев смены руководства в крупных корпорациях новые главные администраторы рекрутируются из посторонних для корпорации лиц.

Вот типичные примеры смены руководства в крупных корпорациях, иллюстрирующие полную несостоятельность тезиса «самопродляющейся власти» управляющих.

До 1960 г. автомобильная компания «Крайслер» могла бы служить для Э. Мэйсона и Р. Гордона образчиком осуществления «самопродляющейся власти» управляющих. Владение акциями компании было сильно распылено, и со стороны могло показаться, что в ней сложилась такого рода ситуация, которую Р. Гордон называет контролем управляющих. В 1940 г. основатель корпорации Вальтер Крайслер избрал в качестве своего преемника К. Келлера. Келлер в 1950 г. передал власть Л. Кольберту. Кольберт в апреле 1960 г. выдвинул на пост президента У. Ньюберга. И во всех этих случаях смены главных администраторов директора, среди которых было два банкира, вели себя пассивно. Механизм «самопродляющейся власти» дал осечку в июне 1960 г. К этому времени обнаружилось, что Ньюберг начиная с 1952 г. пользовался своим положением вице-президента, для того чтобы предоставлять выгодные заказы на автомобильные части одной небольшой компании, акциями которой он владел. На своих мошеннических операциях Ньюберг заработал полмиллиона долларов⁴. Совет директоров 18 июня 1960 г. предложил Ньюбергу подписать заявление об отставке. Некоторое время спустя совет директоров уволил в отставку Л. Кольберта. На его место был назначен Дж. Лав, капиталист-предприниматель, занимавший пост председателя компании «Консолидэйшн коул». Дж. Лав стал доминирующей фигурой в совете директоров. Он опирался на солидный пакет акций (9%), который в 1961 г. приобрела «Консолидэйшн коул». В 1962 г. семья Рокфеллеров также приобрела крупный пакет акций компании «Крайслер» и назначила своего представителя в ее совет директоров.

Во время «административного кризиса» компании «Крайслер» в финансовых кругах обратили внимание на странное поведение ее главного кредитора — страховой компании «Прудэншл лайф иншуренс». Обычно в таких случаях кредиторы берут на себя инициативу в деле перетряхивания административного состава зависимой от них промышленной корпорации. Но «Прудэншл» старалась держаться в стороне, передоверив охрану своих интересов другим директорам компании. Вскоре выяснилось, что президент «Прудэншл лайф иншуренс» К. Шэнкс⁵, подобно У. Ньюбергу, занимался «на стороне» мошенническими спекулятивными операциями, используя свое положение главного администратора крупнейшей в США страховой компа-

⁴ «Business Week», 6.VIII 1960.

⁵ «Wall Street Journal», 17.VIII 1960.

нии. Механизм «самопродляющейся власти», как его рекламируют американские социологи, в этой респектабельнейшей компании был расстроен, поскольку скомпрометированному К. Шэнксу пришлось спешно подать в отставку.

В компании «Дженерал дайнэмикс» административный кризис в 1961 г. был вызван катастрофическим убытком (около 400 млн. долл.), который был причинен необдуманным пуском в производство новой модели пассажирского самолета. Франк Пэйс, занимавший тогда пост главного администратора, в январе 1962 г. без особой церемонии был уволен с работы. Можно сомневаться в том, что совет директоров спрашивал опростоволосившегося администратора относительно того, кто должен стать его преемником. Главную роль при подборе нового наемного управляющего играл Генри Краун, владевший в то время около 15% акций компании. Можно сомневаться также и в том, что моргановские директора гигантской «Дженерал электрик» в 1962 г. советовались с проштрафившимися главными администраторами этой компании Робертом Пакстоном и Ральфом Кординером, кого именно поставить на их место ⁶.

Практика множества случаев назначения главных администраторов в крупных корпорациях свидетельствует о том, что вопрос о преемнике уходящему в отставку наемному управляющему решается не им самим, а главными акционерами или банкирами.

В конце 1959 г. на пост президента крупной авиатранспортной компании «Истерн эйрлайнс» был назначен адвокат М. Макинтайер. Почему же выбор пал на человека, «летный» опыт которого, по его собственным словам, не выходил за пределы опыта обыкновенного пассажира? Газета «Нью-Йорк таймс» дала на этот вопрос очень ясный и вразумительный ответ. «Мистер Макинтайер, — писала газета, — был избран капитаном Риккенбейкером (председателем корпорации) при поддержке Лоренса Рокфеллера, который с его 95 тыс. акций является крупнейшим акционером компании. Мистер Макинтайер был естественным избранником для мистера Рокфеллера — далеко более естественным, чем для капитана Риккенбейкера. Они имеют много общих друзей в деловых и правительственных кругах, и министр Рокфеллер был знаком с длительной службой мистера Макинтайера в разных адвокатских фирмах, являющихся юрисконсультантами для тех корпораций, в которых семья Рокфеллеров имеет интерес» ⁷. Из дальнейших пояснений газеты явствует, что если бы председатель корпорации Риккенбейкер обладал полной властью, то его выбор пал бы на кого-нибудь другого. Но у Риккенбейкера всего лишь 50 тыс. акций; Лоренс Рокфеллер располагает, помимо акций, также огромным престижем и властью своей финансовой группы. Естественно, что он имеет решающий голос в деле выбора администраторов.

⁶ В 1962 г. «Дженерал электрик» и несколько ее вице-президентов фигурировали в громком уголовном судебном процессе по обвинению в надувательстве потребителей при поставках им электрооборудования.

⁷ «New York Times», 8.1 1961.

Приведем еще один пример. В 1958 г. в крупной корпорации «Интернэшнл телефон энд телеграф компани» (активы — 923 млн. долл.) оказался вакантным пост президента. По свидетельству журнала «Форчун», наиболее влиятельными директорами этой корпорации были финансисты А. Керби, Дж. Лэннэн и Р. Маккини. Именно этой группе директоров правление корпорации и поручило подыскать кандидата на пост президента⁸. После шестимесячных поисков они остановили свой выбор на кандидатуре Гарольда Дженина. Он занимал пост вице-президента корпорации «Рэйтсион», но поссорился с ее главным администратором и остался без работы. В 1959 г. этот «гениальный организатор» (как его называет «Форчун») занял пост президента «ИТТ». Учитывая обстоятельства, при которых произошло назначение Дженина на пост президента, можно ли говорить о том, что он пользуется «независимой» от избравших его директоров властью?

Хозяева и слуги. Наемные администраторы всегда и во всех корпорациях могут быть всего лишь доверенными лицами главных акционеров или банков. Потеряв доверие действительных хозяев корпораций, эти управляющие теряют и свои административные посты.

Хорошей иллюстрацией может служить судьба бывшего президента корпорации «Коммершл солвентс», Джеймса Вудса. В 1950 г. Вудс был назначен на пост президента. В состав совета директоров входили председатель «Кемикл корпорейшн иксчейндж бэнк» Г. Хэлм и представители двух инвестиционных фирм. Внешне положение в корпорации в течение восьми лет выглядело так, что ее можно было отнести к числу тех, где царит «самопродляющаяся власть» управляющих. Казалось, что крупные акционеры, члены семьи Милбэнков, превратились в «пассивных получателей дивидендов» и потеряли всякий интерес к тому, кто и как управляет этой корпорацией. В конце 50-х годов члены семьи Милбэнков, по выражению журнала «Форчун», вели себя настолько «тихо», что журнал даже «забыл» включить их в свой список лиц, владеющих состоянием свыше 75 млн. долл.⁹. Но в январе 1959 г. семья Милбэнков дала знать о своем существовании. К директору Г. Хэлму явился Иеремия Милбэнк-третий и зачитал заявление, суть которого сводилась к следующему: Милбэнки владеют 30% общего числа акций «Коммершл солвентс» или контролируют их; они решительно возражают против переизбрания на пост президента этой корпорации Дж. Вудса; они готовы, если потребуется, объявить «войну за контроль» над корпорацией¹⁰. Поводом для выступления Милбэнков послужило то, что дела «Коммершл солвентс» шли весьма плохо и ее прибыли сократились в 4 раза. Но Г. Хэлм и другие директора из числа банкиров продолжали покровительствовать Вудсу. Обсудив ультиматум семьи Милбэнков, они сначала ответили на него угрозой «коллективной отставки» всех директоров. Г. Хэлм пытался убедить Милбэнков в том, что столь бесцеремонное обращение с Вудсом было бы несправедливо и что следовало бы найти какой-нибудь

⁸ «Wall Street Journal», 20.X 1958.

⁹ «Fortune», May 1959, p. 183.

¹⁰ Ibidem.

более тактичный способ замены главного администратора. На это представитель Милбэнков резко ответил: «Если смотреть на вещи реалистически, то Вудс — всего лишь хорошо оплачиваемый наемный слуга. Но теперь группа владельцев корпорации просто-напросто желает уволить его»¹¹.

В конце концов директора примирились с диктатом Милбэнков и согласились уволить Вудса в отставку. Милбэнки заодно перетряхнули и совет директоров, включив в него пять своих доверенных лиц. Иеремия Милбэнк занял пост председателя административной комиссии. В ходе конфликта стало ясно, что в 1950 г. Вудс был назначен на пост президента только потому, что Милбэнки тогда не возражали против него. «Конечно, мы одобрили его назначение, — сказал Иеремия Милбэнк, — и он, вероятно, не был бы назначен, если бы мы возражали против него»¹². Стало ясным также и то, что представители банков были бессильны сохранить для Вудса пост президента, поскольку против него выступили главные акционеры, притом столь влиятельные, как Милбэнки.

Судьба Роя Хэрли, главного администратора крупной корпорации «Кэртис-Райт» (производство авиамоторов), еще более поучительна. Эта корпорация относится к числу тех, где владение акциями сильно распылено и где, по убеждению берлианцев, существуют особенно благоприятные условия для «самопродляющейся власти» наемных администраторов. Рой Хэрли был типичным «профессиональным» управляющим. Свою административную карьеру он начал на заводах Форда, продолжил ее в корпорации «Бендикс авиэйшн» и, наконец, в 1949 г. оказался на посту председателя и президента «Кэртис-Райт». К тому времени Хэрли успел приобрести репутацию талантливого организатора. Совет директоров «Кэртис-Райт» нанял его с тем, чтобы он выправил дела фирмы, пошатнувшиеся с окончанием второй мировой войны. Сначала Хэрли повезло. Война в Корее принесла его корпорации огромные военные заказы и высокие прибыли. Репутация его еще более укрепилась. Совет директоров предоставил ему большую свободу действий, и о нем писали как о «полновластном хозяине» корпорации. Но после окончания войны в Корее дела фирмы снова пошатнулись. К 1959 г. прибыли, а вместе с ними и дивиденды сократились в 3 раза. Члены совета директоров, разочаровавшись в «организаторском таланте» Р. Хэрли, в мае 1960 г. единогласно проголосовали за его отставку¹³. На пост председателя и президента совет директоров назначил Т. Бернера, адвоката по профессии, представляющего значительный пакет акций родственников его жены.

Бывают случаи, когда главные акционеры бесцеремонно гонят с работы «профессиональных» управляющих только для того, чтобы поставить на административные посты своих родственников.

В крупной торговой корпорации «Сэйфуэй Сторс» (активы 425 млн. долл.) пост президента занимал Л. Уоррен. Финансист Чарльз Мерил, глава крупной инвестиционной фирмы «Мерил Линч»,

¹¹ «Fortune», May, 1959, p. 183.

¹² Ibid., p. 185.

¹³ «Business Week», 11.VI 1960.

владел около 6% акций «Сэйфуэй Сторс». В 1955 г. он вынудил Л. Уоррена подать в отставку, а на его место поставил своего зятя Р. Мэговэна.

Финансист Джером Ньюмэн с группой партнеров в 1956 г. «перетряхнул» состав администраторов и директоров корпорации «Филладельфия энд Ридинг». На пост председателя и президента этой корпорации он поставил своего сына Говарда Ньюмэна.

В 1956—1966 гг. не менее чем в 70 крупных корпорациях по воле директоров из числа главных акционеров и банкиров профессиональные управляющие были уволены как «не справившиеся с работой» или по разным другим причинам. В частности, был смещен с должности президента корпорации «Дж. И. Кэйс компани» Марк Ройтман, кичливо называвший себя администратором № 1 американской промышленности. Были смещены президент «Студебеккер-Паккард» Гарольд Черчилль, президент «Фэйрчайлд энджин энд эйрлайнс» Дж. Кармкайль, президент «Консолидэйтид фрайтуэйс» Джон Снид, президент «Скелли ойл» Джон Фримэн. В августе 1960 г. журнал «Бизнес уик» отмечал рост неуверенности и страха, нервозности среди наемных администраторов. Одна из главных причин «нынешней нервозности,— пояснял журнал,— состоит в том, что в этом году перемещений на административных постах было больше, чем обычно. Администраторы, которые выглядели героями в 50-х годах, обнаруживают, что им становится труднее ладить или с их директорами, или с их акционерами. Те, кто не смогли приспособиться к изменившимся условиям, оказываются смещенными, в некоторых случаях — смещенными без особых церемоний»¹⁴. Как видно из статьи журнала, администраторам стало труднее ладить с акционерами и директорами потому, что стало труднее обеспечивать выплату жирных дивидендов.

Приведенные выше примеры показывают, насколько действительность отличается от рисуемой берлианцами идиллической картины, в которой наемных управляющих пытаются представить полновластными хозяевами корпораций, лишенными мотивов погони за прибылью, а акционеров и собственников капитала — беззащитными

¹⁴ «Business Week», 13.VIII 1960.

рантье, безропотно принимающими такие дивиденды, какие им соизволят выплатить их собственные приказчики.

Не случайно в результате длительных исследований американский социолог и экономист Э. Линтнер был вынужден признать, что с 1920 по 1959 г. в области политики дивидендов американских корпораций не произошло никаких изменений. Соотношение между размерами дивидендов и размерами прибыли корпораций, говорит он, обнаруживает исключительное постоянство¹⁵. Другими словами, главная обязанность наемного управляющего состояла и состоит в том, чтобы обеспечить выплату высоких дивидендов акционерам.

От прямого контроля собственников к косвенному контролю банков. Иллюзии «независимой власти» наемных управляющих поддерживаются продуманной системой подачи для широкой публики информации о деятельности корпораций. Зритель обычно видит лишь освещенную авансцену, на которой марионетки разыгрывают роли всемогущих властелинов. Закулисная техника управления этими марионетками с помощью нитей финансового контроля тщательно скрывается от посторонних глаз. Только изредка занавес слегка раздвигается в ходе какого-нибудь семейного скандала или судебного процесса, и внимательный зритель успевает заметить довольно жалкое положение современных «героев» американской финансово-промышленной сцены.

Так, в свое время Альфред Слоун, председатель «Дженерал моторс», представлялся многим американцам, да и не только американцам, чуть ли не самым могущественным человеком в США, во всяком случае полновластным хозяином этой гигантской корпорации. Но в ходе судебного антитрестовского процесса против Дюпонов в 1953—1954 гг. непомерно раздутый образ этого администратора сморщился до его естественных размеров.

Или вот другие подобные примеры. Дюпонам было предъявлено обвинение в том, что они, контролируя «Дженерал моторс», монополизируют рынок сбыта для двух других контролируемых ими корпораций — «Е. И. Дюпон компани» и «Юнайтед Стейтс раббер компани». На судебном процессе в Чикаго Дюпоны изо всех сил старались доказать, что они совсем не контролируют «Дженерал моторс» или «Юнайтед Стейтс раббер компани» и что администраторы последних действуют вполне самостоятельно и независимо. В качестве доказательства Дюпоны ссылались на тот факт, что из 33 директорских постов «Дженерал моторс» члены семьи Дюпонов занимают всего лишь 5, т. е. составляют незначительное меньшинство. В ответ на это пред-

¹⁵ «The Corporation in Modern Society», p. 184.

ставитель обвинения заявил, что все другие директора «Дженерал моторс» — или администраторы этой корпорации, которые могут быть уволены в случае сопротивления воле главных акционеров, или же лица, введенные в состав совета директоров по рекомендации Дюпонов. И в качестве одного из доказательств представитель обвинения огласил переписку между Пьером Дюпоном и Ламонтом Дюпоном Коуплэндом в апреле 1947 г. Л. Коуплэнд выразил П. Дюпону свои опасения по поводу того, что в «Юнайтед Стейтс раббер компани» директора из числа администраторов составляют большинство по отношению к числу директоров — представителей семьи Дюпонов. «Я не опасаюсь результатов того, — говорилось в ответном письме Пьера Дюпона, — что директора из числа администраторов составляют большинство. Но если опасение является реальным, тогда мы должны изменить состав администраторов»¹⁶.

Другими словами, если администраторы не заслуживают доверия Дюпонов, их нужно заменить более надежными людьми. «Вот это я и называю контролем», — сказал представитель обвинения по поводу письма Пьера Дюпона. Он указал также на то, что даже «всемогущий» Альфред Слоун, обладатель крупного пакета акций, не осмеливался действовать против воли Дюпонов, особенно при назначении директоров. Представитель обвинения заявил, что, например, в 1943 г. А. Слоун возражал против включения банкиров в состав директоров «Дженерал моторс», но в 1947 г. он подчинился решению Дюпонов, хотя Дюпоны включили в состав директоров еще одного банкира¹⁷.

На судебном процессе А. Слоун старался доказать, что по отношению к Дюпонам он играл совершенно независимую роль. В ответ на это представитель обвинения огласил собственное письмо А. Слоуна, адресованное Ирини Дюпону и содержавшее заверение в его преданности интересам семьи Дюпонов. «Вы должны согласиться с тем, — говорилось в письме, — что, по сути дела, или по крайней мере я так полагаю, я являюсь членом семьи Дюпонов»¹⁸.

А. Слоун владел пакетом акций «Дженерал моторс» на сумму в 65 млн. долл. Если бы он инвестировал свой капитал в акции какой-либо корпорации средних размеров, то он мог бы играть роль ее действительного хозяина. Но в такой гигантской корпорации, как «Дженерал моторс», его пакет акций составлял всего лишь 0,5% общего числа акций. По сравнению с Дюпонами, контролировавшими в то время 23% акций, он представлял относительно ничтожную величину и мог оставаться на посту главного администратора корпорации только с согласия Дюпонов.

Если даже такой крупный капиталист, как А. Слоун, должен был подчиняться воле главных акционеров «Дженерал моторс», то что можно сказать о его преемниках на посту главных администраторов этой корпорации?

В последние годы положение главных акционеров «Дженерал моторс» осложнилось. После десятилетней тяжбы Верховный суд США в апреле 1961 г. вынес окончательное постановление, обязывающее «Е. И. Дюпон компани» в течение десятилетнего срока ликвидировать свой пакет акций «Дженерал моторс» и порвать персональную унию директоратов этих двух корпораций. Подчиняясь постановлениям су-

¹⁶ «New York Times», 9.XII 1953.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ «New York Times», March 1953.

дебных органов, четыре представителя семьи Дюпонов еще в 1958 г. вышли из состава совета директоров «Дженерал моторс».

По этому поводу журнал «Форчун» писал: «Наконец-то широко разрекламированная революция управляющих наступает в крупнейшей в мире промышленной корпорации»¹⁹. Эту «революцию» журнал усмотрел в том, что в результате постановления судебных органов «Дженерал моторс» якобы «переходит от управления собственниками к управлению профессиональными администраторами».

Разумеется, вывод журнала основан на обычном для американских буржуазных экономистов и социологов смешении двух разных вещей: управления корпорацией и контроля над корпорацией. На протяжении последних 30 лет Дюпоны не управляли корпорацией «Дженерал моторс». Ею управляли профессиональные администраторы. Но Дюпоны прочно контролировали «Дженерал моторс» с помощью крупного пакета акций. Опираясь на него, они имели возможность прямо и открыто подбирать весь состав директоров и назначать приемлемых лиц на административные посты. В результате решения Верховного суда США Дюпоны потеряли эту возможность.

Вопрос теперь заключается не в том, кто будет управлять «Дженерал моторс», а в том, кто и как будет контролировать корпорацию. Помимо прямых методов контроля, существуют методы косвенного, финансового контроля. Видимо, Дюпоны изыскивали пути перехода к методам косвенного контроля. «Можно полагать,— писал тот же самый журнал «Форчун», — что если революция управляющих носится в воздухе, то инстинкт главных членов совета директоров подсказывает им желание замедлить ее»²⁰. Еще в 1957 г. Дюпоны создали специальную группу в составе пяти директоров из «Дженерал моторс» для выработки такой структуры управления корпорацией, которая сохранила бы для Дюпонов возможность оказывать максимум влияния даже без прямого представительства в совете директоров.

Выработанная этой группой схема управления корпорацией «Дженерал моторс» предусматривала создание при совете директоров финансовой комиссии, наделенной полномочиями высшего контроля над административным управлением²¹. Резиденция председателя должна находиться в Нью-Йорке с тем, чтобы облегчить ему постоянный контакт с крупнейшими банками страны. Обязанности президента корпорации ограничены оперативным руководством производственными операциями заводов, и поэтому его резиденция должна находиться в Детройте. Новая структура управления отводит председателю решающую роль в формулировании общей и финансовой политики «Дженерал моторс».

Метаморфозы власти всесильных. В качестве классического образца «самопродляющейся власти» наемных администраторов берлианцы обычно называют гигантский нефтяной концерн «Стандард ойл оф Нью-Джерси»²². Основанием для такого вывода служит то, что

¹⁹ «Fortune», November 1958, p. 132.

²⁰ Ibidem.

²¹ E. Dale. The Great Organizers. New York, 1960, p. 257—258.

²² R. Gordon. Business Leadership in the Large Corporation, p. 182

в совет директоров этой крупной промышленной корпорации США в течение длительного времени входили только наемные администраторы. «Стандард ойл оф Нью-Джерси», говорит журнал «Бизнес уик», имеет «самопродляющийся и самоконтролирующийся совет директоров», «свободный от надзора независимых директоров или влиятельных акционеров»²³. Мнение о «самопродляющейся власти» наемных администраторов в концерне получило столь широкое распространение, что даже американский социолог прогрессивного направления Гарвей О'Коннор повторяет это в своей книге «Империя нефти». «Кто контролирует «Стандард ойл?» — спрашивает он и отвечает: — Очевидно, не Рокфеллеры. Тысячу наследников предков-пиратов интересует не управление корпорацией, а дивиденды. Если последние удовлетворяют, то к чему заботиться об управляющих? Ответ состоит в том, что ни одно лицо не контролирует «Стандард ойл». Она слишком велика, настолько велика, что бесполезно думать об одном лице, способном или даже выражающем желание управлять ею. «Стандард ойл» управляется в высшей степени могущественным коллективом ... Этот коллектив избирает своих собственных членов исключительно из числа старших администраторов компании. Ни один аутсайдер: ни банкир, ни представитель поставщиков или потребителей, ни даже представитель акционеров — не имеет доступа в этот совет олимпийцев»²⁴.

Нетрудно заметить, что О'Коннор допускает то обычное для американских социологов смешение, о котором уже говорилось выше: смешение функций административного управления корпорацией с функцией контроля над корпорацией. Безусловно, в административном плане одно лицо не может управлять не только «Стандард ойл», но и любой другой крупной корпорацией. Но для акционерного контроля размеры корпораций пределов ставить не могут. Семья Меллонов до сих пор прочно контролирует с помощью крупных пакетов акций шесть корпораций (включая банки) с общей суммой активов (13 млрд. долл.), равной активам «Стандард ойл». Контроль над корпорацией означает только одно: воз-

²³ «Business Week», 6.VIII 1960.

²⁴ Н. О'Коннор. The Empire of Oil. New York, 1955, p. 22.

возможность для крупного акционера или для узкой спаянной группы акционеров подбирать по своему усмотрению состав директоров и главных администраторов. Даже Верховный суд США и министерство юстиции понимают термин «контроль» именно в этом смысле.

Располагают ли Рокфеллеры такой возможностью в отношении состава правления «Стандард ойл»? Да, располагают. Они владеют крупными пакетами акций как «Стандард ойл оф Нью-Джерси», так и четырех других крупных нефтяных компаний. Последний раз официальные данные о размерах пакетов акций Рокфеллеров в нефтяных компаниях были опубликованы в 1940 г. Эти данные тогда составляли: для «Стандард ойл оф Нью-Джерси» — 13,5%, «Сокони мобил ойл» — 16,3, «Стандард ойл оф Индиана» — 11,3%, «Стандард ойл оф Калифорния» — 11,9 и для «Огайо ойл» — 8,6%. Есть все основания полагать, что семья Рокфеллеров в основном сохранила за собой эти пакеты акций, хотя их процент к общему числу акций за прошедшие десятилетия мог несколько понизиться в результате слияния рокфеллеровских корпораций с другими нефтяными компаниями. Трудно предположить, что члены семьи Рокфеллеров испытывали какую-либо необходимость продавать акции этих крайне прибыльных предприятий. Текущий доход Рокфеллеров от дивидендов на акции и проценты на облигации займов (около 80 млн. долл. в год после уплаты налогов) настолько велик, что свою потребность в диверсификации инвестиций они имели возможность удовлетворять путем реинвестиций значительной части этого дохода. Помимо членов семьи Рокфеллеров крупными пакетами акций «Стандард ойл» владеют наследники бывших партнеров Джона Рокфеллера: семьи Харкнессов, Праттов, Уитни, Пэйнов и др. В совокупности им принадлежит не менее 5% общего числа акций. Таким образом, Рокфеллеры в случае необходимости могут без особого труда выставить в защиту своих интересов дополнительно значительное число акций «Стандард ойл».

Как же могло случиться, что наемные администраторы «отняли» у Рокфеллеров одну из самых крупных и самых прибыльных корпораций США? На протяжении последних 50 лет не было никаких признаков борьбы между Рокфеллерами, с одной стороны, и наемными ад-

министраторами, с другой. И все же, если поверить платным биографам этих нефтяных магнатов, дело дошло до того, что «всемогущие» наемные администраторы лишили Рокфеллеров даже возможности назначать своих представителей в совет директоров «Стандард ойл».

Утверждение о том, что третье поколение Рокфеллеров потеряло всякий интерес к основанным их дедом нефтяным компаниям и довольствуется ролью пассивных получателей дивидендов, противоречит общеизвестным фактам. Пять братьев: Джон, Нельсон, Лоренс, Дэвид и Уинтроп, представляющие нынешнее поколение Рокфеллеров,— весьма активные и агрессивные предприниматели этого клана, охваченные желанием использовать все преимущества, которые им дают огромные богатства, престиж и старые финансовые и деловые связи семьи. Эту личную особенность отмечает и их «придворный» биограф Джо Моррис. «Благодаря своему воспитанию и семейным традициям,— пишет он,— они далеки от того, чтобы быть «мягкотелыми» в финансовых делах. Наоборот, они питают острый интерес к прибыльным операциям, и во многих случаях они полностью использовали все законные финансовые и деловые преимущества (а они, конечно, значительны), которыми располагает семья Рокфеллеров. Это их отношение к финансам было продемонстрировано еще тогда, когда один из братьев, будучи студентом колледжа, огорчил свою мать словами о том, что он намеренно тренирует себя быть холодным и расчетливым с тем, чтобы помешать чувствам влиять на его решения в финансовых делах»²⁵.

После второй мировой войны братья Рокфеллеры играли главную роль в создании десятка новых промышленных и торговых корпораций. Большинство их новых корпораций связано с производством ракетного оружия и электронных приборов. Но Рокфеллеры не потеряли интереса и к нефтяным компаниям, созданным их дедом. Основную часть богатства семьи продолжают составлять пакеты «нефтяных» акций, рыночная стоимость которых оценивается примерно в 2 млрд. долл.

²⁵ J. A. Morris. Those Rockefeller Brothers. New York, 1953, p. 33.

Вряд ли можно представить, чтобы Рокфеллеры были равнодушны к тому, кто управляет компаниями, которые служат основным источником их доходов и влияния в финансовом мире. Биограф Моррис отмечает постоянную связь братьев со «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Сокони мобил ойл» и их филиалами. «Рокфеллеры,— пишет он,— также имеют специальный интерес к Венесуэле благодаря интересам семьи в «Креол петролеум корпорейшн», в делах которой Нельсон и Уинтроп играли активную роль. Этот филиал корпорации «Стандард ойл оф Нью-Джерси» является крупнейшим производителем нефти в мире. Братья Рокфеллеры несколько раз бывали в Венесуэле по делам, связанным с «Креол петролеум корпорейшн», так же как и по делам других предприятий семьи, находящихся в этой стране»²⁶. Сами Рокфеллеры тоже не отрицают своей связи с нефтяными компаниями, основанными их дедом.

В декабре 1959 г., когда Нельсон Рокфеллер готовился выставить свою кандидатуру на пост президента США, журналисты спросили его, продаст ли он свой пакет акций нефтяных компаний, если его изберут президентом. Рокфеллер обещал «освободить» себя от тех пакетов акций, которые могли бы вызвать «конфликт интересов». «Откровенно говоря,— добавил он,— меня угнетает этот вопрос». Н. Рокфеллер дал понять, что он неодобрительно относится к закону, требующему от членов правительства продажи собственных пакетов акций таких корпораций, обладание которыми может влиять на решение ими политических вопросов. Вынуждая правительственных служащих продавать эти акции, сказал он, *«вы не можете ликвидировать эмоций целой жизни»* (курсив наш.— И. Б.). Отвечая на вопрос о том, как он относится к существующему закону, предоставляющему огромную скидку с налогов на прибыли нефтяных компаний, Н. Рокфеллер выступил в защиту этого закона. «Благодаря моей связи с этой промышленностью,— признался он,— меня могут считать предубежденным свидетелем»²⁷.

Интересно заявление, сделанное для газеты «Уолл-

²⁶ J. A. Morris. Op. cit., p. 184.

²⁷ «New York Times», 17.XII 1959; «New York Herald Tribune», 17.XII 1959.

стрит джорнэл» Вудвордом — финансовым советником братьев Рокфеллеров. Вудворд отметил, что в своих отношениях с контролируемыми ими компаниями братья Рокфеллеры придерживаются принципа невмешательства в оперативное руководство предприятиями, но в то же время финансовая группа братьев уделяет много внимания «отбору кандидатов на административные посты в тех компаниях, в которых она имеет финансовый интерес». Затем Вудворд подчеркнул: «Как много времени нам приходится тратить на урегулирование административных проблем этих компаний, видно из того, что однажды мне пришлось три часа обсуждать с президентом одной из наших компаний кандидатуры на пост вице-президента»²⁸.

Приведенные факты дают логический ответ, почему Рокфеллеры открыто не представлены в совете директоров контролируемых ими гигантских нефтяных компаний и в то же время находят время занимать директорские посты во многих корпорациях, представляющих для них неизмеримо меньший финансовый интерес, чем «Стандард ойл оф Нью-Джерси». В силу ряда обстоятельств они вынуждены по возможности «деассоциировать» себя от непосредственного управления собственной группой нефтяных компаний. Причин для этого много, и мы назовем здесь лишь наиболее важные.

Прежде всего следует напомнить один полузабытый эпизод из истории рокфеллеровских компаний, оказавший сильное влияние на тактику Рокфеллеров в управлении своими предприятиями. Более 50 лет назад Рокфеллеры владели 40% акций корпорации «Колорадо фьюэл энд айрон компани». В то время они еще не находили нужным прятаться за спину наемных управляющих, и Джон Рокфеллер-младший фактически управлял компанией.

В сентябре 1913 г. на рудниках компании началась забастовка рабочих. В ходе ее компания, с одобрения Рокфеллера, применяла жестокие репрессии против бастующих рабочих с использованием банд наемных охранников. Давая показания комиссии конгресса в марте 1914 г., Рокфеллер-младший заявил, что он любой це-

²⁸ «Wall Street Journal», 15.VII 1959.

ной будет сопротивляться допуску деятельности профсоюза на территории рудников и что его компания не позволит «аутсайдерам вмешиваться в жизнь ее рабочих, полностью довольных условиями труда»²⁹.

По свидетельству «придворного» биографа семьи — Р. Фоздика, поведение Рокфеллера в комиссии конгресса сделало его героем в кругу семьи. Мать выразила свое восхищение его храбростью в деле защиты «принципа», а отец в припадке восторга подарил ему в награду 10 тыс. акций «Колорадо фьюэл энд айрон компани»³⁰.

Вскоре после этого произошел неслыханно зверский расстрел охранниками бастующих рабочих и членов их семей («Резня в Лудлоу» 20 апреля 1914 г.). Взрыв возмущения в широких общественных кругах США против Рокфеллера-младшего был настолько сильным, что последний опасался за свою жизнь. «Тотчас же начались публичные демонстрации,— пишет Р. Фоздик.— В Нью-Йорке проводились массовые митинги и враждебные демонстрации. Контора Рокфеллеров на Бродвее и жилой дом на 54-й улице пикетировались мятежными толпами ... Обращаясь к толпе на Бродвее, некий оратор, имея в виду Рокфеллера-младшего, убеждал своих слушателей „застрелить его как собаку“... Серьезность положения стала еще более очевидной, когда взорвалась бомба ... по-видимому, предназначавшаяся для дома Рокфеллера-младшего. Никогда еще молодой Рокфеллер не осознавал столь остро и столь мучительно свою изоляцию от американской публики»³¹.

Из дальнейшего повествования того же Фоздика мы узнаем, что перепуганные насмерть Рокфеллеры решили радикально изменить свою тактику в управлении семейными корпорациями. Они пришли к заключению, что не обязательно членам семьи выставлять себя на первый план в качестве администраторов или директоров компаний, особенно нефтяных. Эти компании в США с полным основанием ассоциируются в глазах широких масс народа с политической коррупцией, с постоянными нарушениями антитрестовских законов, с разбойничьей

²⁹ R. Fosdick. John D. Rockefeller. New York, 1956, p. 149.

³⁰ Ibid., p. 150.

³¹ R. Fosdick. Op. cit., p. 149.

дипломатией «плаща и кинжала». Передав управление нефтяными компаниями доверенным лицам из числа наемных администраторов, Рокфеллеры старались, и не безуспешно, убедить общественность в том, что они всего лишь рядовые акционеры и не могут нести ответственность за те или другие действия администраторов. Так случилось во время скандала с подкупом министра внутренних дел Фолла в 1921—1923 гг. при президенте Гардинге.

Джон Рокфеллер-младший отмежевался от председателя «Стандард ойл оф Индиана» Р. Стюарда, участвовавшего в этой грязной махинации, когда за взятки разбазаривались нефтеносные земли, зарезервированные за государством. Рокфеллер тогда говорил, что он всего лишь мелкий акционер и поэтому бессилён что-либо предпринять для смещения Р. Стюарда. Лишь четыре года спустя, по настоянию сенатской комиссии, Рокфеллер-младший сместил Стюарда с занимаемого им поста, сумев в конечном счете даже нажить политический капитал на этом деле: буржуазная печать превозносила его «мужественную» борьбу за «честность» в деловом мире.

В 1939—1942 гг. «Стандард ойл оф Нью-Джерси» совершила ряд действий, являющихся по сути дела государственной изменой. «Стандард ойл» имела картельное соглашение о патентах с германской «И. Г. Фарбениндустри». После начала войны «Стандард ойл», действуя в духе этого соглашения, тайно помогала «Фарбениндустри» спасти от вероятной конфискации правительствами воюющих против Германии стран 2 тыс. заграничных патентов. В то же время «Стандард ойл» отказывалась предоставить другим американским компаниям свои патенты на производство синтетического каучука и взрывчатых веществ. Когда сенатора Г. Трумена, расследовавшего это дело, спросили, не считает ли он, что такое поведение «Стандард ойл» имеет характер государственной измены, он ответил: «Конечно. Что же другое это может означать»³². Но и в этом случае Рокфеллеры сохраняли вид полной невинности. Ведь они только акционеры! Дело кончилось тем, что старый

³² «Post Meridiem», 27.III 1942.

слуга Рокфеллеров, Вальтер Тигл, был вынужден подать в отставку с поста председателя «Стандард ойл оф Нью-Джерси».

Приведем еще один пример. В 1948 г. газета «Чикаго трибюн» обвинила Рокфеллеров в том, что они из корыстных соображений организовали и финансировали кампанию в пользу принятия «плана Маршалла». Газета указывала, что рокфеллеровские нефтяные компании при реализации «плана Маршалла» извлекают огромные выгоды. Сами Рокфеллеры воздержались от ответа на предъявленные обвинения и поручили сделать это президенту «Стандард ойл» Ю. Холмэну. В письме редактору Ю. Холмэн пытался выгородить Рокфеллеров. «Рокфеллеры,— заявлял он,— не контролируют «Стандард ойл оф Нью-Джерси»³³. Перечислив ряд случаев, в которых «Стандард ойл оф Нью-Джерси» выглядела в не очень красивом свете, журнал «Форчун» в 1951 г. писал: «Определенно существует возможность того ... что «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и ее филиалы юридически могут опять быть заклеены как нарушители законов и враги народа»³⁴.

Рассмотренных примеров достаточно для того, чтобы понять, почему Рокфеллеры избегают официальной связи с контролируемыми ими нефтяными компаниями. Рокфеллеры намеренно ввели тот самый порядок административного управления «Стандард ойл», который берлианцы расценивают как результат «революции управляющих». Никто другой, а сами Рокфеллеры закрыли любым аутсайдерам доступ в совет директоров этой компании. Если члены семьи Рокфеллеров считают неразумным самим занимать директорские посты в «Стандард ойл оф Нью-Джерси», то допускать в совет директоров представителей других финансовых групп они считают опасным. Гораздо легче и проще контролировать состав совета директоров, подобранный исключительно из числа старших служащих компании³⁵.

³³ «Chicago tribune», 13.XII 1948.

³⁴ «Fortune», October 1951, p. 138.

³⁵ В 1966 г. Рокфеллеры впервые за 83 года допустили в состав директоров «Стандард ойл» двух «посторонних» лиц. Один из них, Ф. Каппель, занимает пост директора «Чейз Манхэттн бэнк», другое «постороннее» лицо — Дж. Стрэттон, тогдашний председатель «Фонда Фордов».

В совет директоров включаются надежные лица, чья лояльность по отношению к семье Рокфеллеров проверена во время их длительной службы в компании. Механизм так называемой самопродляющейся власти совета директоров «Стандард ойл» не смог бы функционировать так гладко и бесперебойно, если бы Рокфеллеры время от времени не смазывали и не заводили его скрытые пружины. Гарвей О'Коннор уподобляет совет директоров «Стандард ойл» «совету олимпийцев» или даже некоему «мистическому единству» людей, якобы свободных как от чувств честолюбия, так и от влечения к «презренному металлу»³⁶. В последнем позволим усомниться. Что до «единства», то, по свидетельству Гомера, даже среди богов Олимпа частые ссоры и драки прекращались только вмешательством Зевса-Громовержца и так поддерживался минимум порядка и респектабельности. Что же касается администраторов «Стандард ойл», то, пройдя школу свирепого нефтяного бизнеса, они прекрасно отдают себе отчет в неизбежных последствиях нарушения «единства», точнее — четкого выполнения воли Рокфеллеров.

Помимо крупного пакета акций Рокфеллеры располагают таким мощным орудием финансового контроля, как «Чейз Манхэттен бэнк». Рокфеллеры и их родственники владеют контрольным пакетом акций этого крупнейшего банка в США, а один из братьев, Дэвид, занимает пост президента. «Чейз Манхэттен бэнк» — главный банк рокфеллеровских нефтяных компаний, он держит их под своим бдительным надзором. Общеизвестно, что этот мощный банк США координирует операции рокфеллеровских нефтяных компаний, формулирует для них планы и общую политику и выступает как весьма удобный посредник при передаче главным администраторам «Стандард ойл» воли и пожеланий членов семьи.

Вмешательство Рокфеллеров в управление нефтяными компаниями, как правило, скрыто от посторонних глаз. Но время от времени становятся известными факты, свидетельствующие о том, что Рокфеллеры диктуют свою волю советам директоров и в вопросах назначения администраторов, и в финансовых делах.

³⁶ Н. О'Коннор. *Op. cit.*, p. 23.

Так, в 1950 г. Рокфеллеры заставили «Стандард ойл оф Нью-Джерси» инвестировать (через филиал «Креол петролеум корпорейшн») 12,8 млн. долл. в новую торговую корпорацию, созданную братьями. Другими словами, они заставили «Стандард ойл» финансировать предприятие, все прибыли которого присваиваются Рокфеллерами³⁷. В 1956 г. Рокфеллеры заставили «Стандард ойл оф Нью-Джерси» продать «Фонду Рокфеллеров» на льготных условиях значительную часть нового выпуска облигаций займа.

Что произошло бы, если бы нынешние главные администраторы «Стандард ойл оф Нью-Джерси», М. Хэйдер и Дж. Джемисон, проголосовали против какого-либо предложения семьи Рокфеллеров? Представитель «Чейз Манхэттен бэнк» довел бы до сведения ретивых администраторов, что они больше не являются «*persona grata*» для некоей «влиятельной группы акционеров» и что лучше всего им подать в отставку.

Предположим, что Хэйдер и Джемисон, твердо веря в непогрешимость теории «об отделении контроля над корпорациями от собственности на акции», откажутся уйти в отставку. Ведь Рокфеллеры владеют всего лишь 10% акций, а Хэйдер и Джемисон, контролируя технику доверенности, теоретически могут привлечь на свою сторону остальные 90% голосов: говорится же в книгах маститых американских ученых о том, что рядовые акционеры всегда автоматически отдают свои доверенности на голосование их акциями стоящим у власти администраторам.

Однако на практике дело обстоит совсем иначе. Рокфеллеры, конечно, ответят на это открытым объявлением «войны за контроль». Они создадут специальный «комитет акционеров», который возглавит «войну за контроль». Комитет обратится ко всем акционерам с призывом присылать ему свои доверенности на голосование акциями в пользу нового состава директоров «Стандард ойл». Одновременно сотни наемных агентов Рокфеллеров начнут «психологическую» кампанию против Хэйдера и Джемисона. Их обвинят во всех смертных грехах и припишут им действительные и мнимые

³⁷ J. A. Morris. Op. cit., p. 211.

пороки. Рокфеллеры за кулисами пустят в ход все свои финансовые связи и влияние с тем, чтобы перетянуть на свою сторону банки, инвестиционные компании и маклерские фирмы, владеющие крупными пакетами акций «Стандард ойл оф Нью-Джерси». В ходе этой «войны» Хэйдер и Джемисон обнаружат, что поток доверенностей, поступающих в их адрес, не оправдывает ожиданий. Они наглядно убедятся в том, что техника доверенностей работает гладко и безотказно в пользу стоящего у власти правления только в условиях «мира». Если же против правления выступает сильная и организованная оппозиция, то большинство мелких акционеров окажется на ее стороне.

Борьба собственников за передел сфер влияния и роль банков. «Война за контроль» — обычное явление в жизни американских корпораций. В период между 1953 и 1966 г. зарегистрировано свыше 100 таких «войн». В их ходе были свергнуты управляющие нескольких десятков корпораций. Особенно много произошло схваток в 50-х годах. «В наши дни,— отмечал тогда журнал «Форчун»,— существует внушительное число владельцев акционерного капитала, проникнутых решимостью сделаться управляющими. Ни в бурные 20-е годы, ни в период кризиса 30-х годов не отмечалось так много схваток за контроль над корпорациями, как это наблюдалось в последние годы»³⁸.

Даже буржуазные экономисты не могли не обратить внимания на тот факт, что «войны за контроль» наносят удар теории «самопродляющейся власти» наемных администраторов. «Одной из самых претенциозных экономических теорий, появившихся на протяжении последней четверти века,— писал журнал «Форчун» в 1955 г.,— было утверждение, что власть управляющих над корпорациями сделалась почти абсолютной ... и самоназначаемые администраторы заправляют делами так, как им нравится. Этой теории наносятся довольно сильные удары. В течение ряда последних лет группы акционеров (обычно называемые налетчиками) со всей силой продемонстрировали, что энергичное осуществление прав собственника все еще способно опрокинуть управляющих

³⁸ «Fortune», October 1955, p. 136.

на обе лопатки ... Деятельность подобных «налетчиков» породила новые и интересные вопросы относительно акционерной собственности и контроля над корпорациями»³⁹.

На самом деле новых вопросов «войны за контроль», конечно, не ставят. Они лишь со всей силой демонстрируют вздорность и предвзятый характер «новых теорий» об изменении природы современного капитализма и подтверждают давно известную истину о том, что контроль над корпорациями в конечном счете опирается на акционерную собственность, на крупные пакеты акций, а не на титулы и юридические фикции.

Чаще всего инициаторами «войн за контроль» выступают капиталисты-аутсайдеры, пытающиеся проникнуть в сферу «высших финансов». По выражению газеты «Уолл-стрит джорнэл», «посредством войн за контроль честолюбивые капиталисты пытаются создать финансовые империи»⁴⁰. Представители старой, давно сложившейся финансовой олигархии презрительно называют этих нарушителей статус-кво «финансовыми пиратами», «налетчиками» и «голодными ангелами».

Обычно для того, чтобы захватить контроль над крупной американской корпорацией, требуется значительный капитал. Поэтому часто пять-семь капиталистов объединяют свои сравнительно скромные финансовые ресурсы с тем, чтобы приобрести контрольный пакет акций какой-нибудь крупной корпорации.

Объектами «войн за контроль», как правило, становятся те корпорации, члены правлений которых не владеют значительными пакетами акций. Корпорациям средних размеров (с активами от 10 до 50 млн. долл.) полную гарантию против налетов может дать только обладание 51% акций. Но в более крупных корпорациях, как показывает опыт, даже обладание 10% акций обычно достаточно для того, чтобы отбить у «голодных ангелов» охоту к налетам.

Л. Зильберштейн, прославившийся в 50-х годах своими рейдами на корпорации, говорит: «Очень трудно приобрести на рынке контрольный пакет акций тех компаний, управляющие которых располагают 10—20% акций.

³⁹ «Fortune», October 1955, p. 138.

⁴⁰ «Wall Street Journal», 30.IV 1958.

Я никогда не начну операций против компании, если ее управляющие владеют более 10% акций»⁴¹.

«Жертвами» налетов становятся чаще всего «заболевшие» компании, т. е. компании, операции которых в течение ряда лет приносят убыток. Рыночная цена акций «больных» корпораций опускается намного ниже (иногда в 2—3 раза) их действительной цены (с учетом активов компании).

Финансистам-хищникам «больная» компания кажется привлекательной добычей по двум соображениям: во-первых, ее можно «оздоровить» путем какой-нибудь радикальной реорганизации, поднять курс акций до нормального уровня, а затем перепродать с огромной прибылью; во-вторых, можно пустить в распродажу заводы и оборудование компании по частям и заработать на этом весьма значительную прибыль. В финансовых кругах США принято говорить, что такая-то корпорация может принести ее акционерам прибыли гораздо больше в «мертвом» состоянии, чем в «живом».

«Войны за контроль» обычно разворачиваются следующим образом. Группа финансистов в строжайшем секрете начинает скупать акции облюбованной ими корпорации. Завершив эту операцию, финансисты информируют правление корпорации о том, что они располагают крупным пакетом акций и поэтому требуют надлежащего представительства своих «интересов» в совете директоров. Если правление отвергает требование финансистов, последние начинают официальную «войну за доверенности», создают «комитет акционеров, выступающий за лучшее управление корпорацией X», регистрируют свои притязания и свои пакеты акций в правительственной Комиссии по контролю над обращением ценных бумаг и требуют предоставления им списков всех акционеров корпорации.

В «войне за контроль» списки акционеров играют важную роль. Нельзя собирать доверенности на голосование акциями определенных акционеров, не зная их имен и адресов. Именно поэтому списки акционеров хранятся корпорациями в строжайшем секрете. Обе воюющие стороны стараются заручиться поддержкой мак-

⁴¹ «Fortune», October 1961, p. 36.

лерских фирм Уолл-стрит, в распоряжении которых находится значительная часть (10—15%) акций крупных корпораций. Собственниками этих акций являются не они, а их клиенты из числа рантье и мелких спекулянтов. Последние обычно передают маклерам доверенность на голосование акциями. От позиции маклеров часто зависит исход «войны за контроль». Как правящая группа, так и оппозиция затем нанимают адвокатские фирмы, специализирующиеся на ведении этих «войн» Агенты фирм помогают собирать доверенности на голосование акциями.

«Война за контроль» над крупной корпорацией обходится каждой из воюющих сторон, как правило, от 100 тыс. до 1 млн. долл. Правящая группа покрывает такого рода расходы из кассы корпорации. Члены оппозиционной группы оплачивают расходы из личных средств, но в случае победы они обычно перекладывают понесенные расходы на корпорацию. «Война за контроль» завершается подсчетом голосов, собранных представителями правящей группы и оппозиции. Победа оппозиции ведет к полной смене состава директоров и главных администраторов.

В качестве иллюстрации приведем описание «войн за контроль» над корпорациями «Монтгомери уорлд», «Нью-Йорк сентрэл рэйл-роуд» и «Аллегэни корпорейшн». «Войны за контроль» над этими крупными корпорациями представляют значительный интерес. Раскрывая действительную систему отношений собственности и контроля в корпорациях США, они тем самым наносят удар теории «самопродляющейся власти» наемных администраторов.

Чикагская корпорация «Монтгомери уорлд» располагает активами в 1 млрд. долл. и относится к числу крупнейших торговых фирм США. С 1931 по 1955 г. пост главного администратора корпорации занимал богатый капиталист Сьюэл Эвэри. На этот пост его поставила финансовая группа Морганов, в сферу влияния которой входила «Монтгомери уорлд». В последующие годы С. Эвэри все больше и больше опирался на поддержку чикагских банков, соперничавших с моргановской группой. В 1948 г. между Эвэри и моргановской группой возникли разногласия относительно финансовой политики правления корпорации. Опираясь на поддержку чикагских банков, Эвэри сохранил пост главного администратора. Но два представителя моргановского банка, Г. Дэвисон и Дж. Уитни, демонстративно вышли из совета директоров, выразив тем самым свое недоверие С. Эвэри.

К ситуации, сложившейся в «Монтгомери уорлд» в результате отставки моргановских представителей, внимательно приглядывался нью-йоркский финансист Луи Вольфсон. К началу 50-х годов он завоевал прочную репутацию «финансового пирата». Он скупал «больные» корпорации и использовал их резервные капиталы для приобретения контрольных пакетов акций более крупных корпораций. К 1954 г. он

контролировал корпорации с активами в 300 млн. долл. Л. Вольфсон хвастался тем, что всякий раз, когда он отправляется в «рейд» против какой-либо корпорации, его сопровождают около сотни «последователей», каждый из которых готов в нужный момент выложить от 100 тыс. до 1 млн. долл.⁴²

По расчетам Вольфсона, «Монтгомери уорлд», лишившись покровительства могущественного моргановского банка, представляла для него и его партнеров легкую и привлекательную добычу. В 1954 г. он начал скупку акций этой корпорации, привел в движение свою стаю «голодных ангелов», и они, каждый в меру собственных финансовых ресурсов, также скупали акции и передавали доверенности на голосование ими Вольфсону. Стараясь привлечь на свою сторону десятки тысяч мелких акционеров, Вольфсон объезжал страну, произносил речи на региональных собраниях акционеров, обещая последним в 2 раза повысить дивиденды, если его изберут главным администратором «Монтгомери уорлд». Не обходилось при этом и без обычной в таких случаях «антиуоллстритовской» демагогии. Вольфсон говорил, что «особые группы Уолл-стрит» относятся к нему враждебно потому, что он угрожает «понизить их прибыли»⁴³.

Представитель «правящей группы», Сьюэл Эвэри, обвинял Вольфсона в намерении наложить руку на огромные резервные финансовые ресурсы «Монтгомери уорлд». В одном из своих заявлений он отнес Вольфсона к числу «современной разновидности финансовых пиратов, которые добиваются контроля над преуспевающими корпорациями в целях их ограбления посредством высасывания ликвидных финансовых ресурсов, после чего на долю акционеров остаются только кожа да кости»⁴⁴.

Общее желание всех представителей «респектабельных» финансовых институтов дать отпор «наглому выскочке» Вольфсону вынудило соперничающие группы отодвинуть собственные разногласия на второй план. На поддержку Эвэри выступили чикагские банки и представители моргановской финансовой группы. На сторону Эвэри были поставлены крупные пакеты акций, находившиеся под контролем банков, инвестиционных компаний и страховых компаний⁴⁵. При подсчете голосов в апреле 1955 г. оказалось, что Вольфсон и его партнеры располагают всего лишь 30% голосов. Вольфсон получил право назначить трех директоров из девяти. Остальные директорские посты были представлены доверенными лицами банков. Формально Эвэри был переизбран на пост главного администратора «Монтгомери уорлд».

Но представители чикагских банков и моргановской группы за спиной Эвэри одновременно договорились о замене его более молодым администратором. Эвэри владел значительным (2%), но не контрольным пакетом акций. Большая часть его состояния была инвестирована в акции других корпораций. Он мог сохранять свой пост лишь при поддержке банкиров. Получив ультиматум от пяти директоров, он подал в отставку. «Можно с уверенностью полагать, — писал по этому поводу журнал «Бизнес уик», — что те же самые заинтересованные группы, которые нанесли поражение Вольфсону в его попытке захва-

⁴² «Chicago Sun and Times», 21.11 1955.

⁴³ «Chicago Sun and Times», 22.11 1955.

⁴⁴ «Chicago Sun and Times», 24.11 1955.

⁴⁵ J. A. Livingston. The American Stockholder. New York, 1958. p. 152—153.

тити контроль над «Монтгомери уорлд», спихнули также и Эвэри с поста председателя. Этими группами являются инвестиционные компании⁴⁶. На пост председателя был избран адвокат Джон Барр. Вскоре после этого представитель моргановского банка Г. Дэвисон снова занял пост директора.

Что же касается Л. Вольфсона и его партнеров, то они, оказавшись перед лицом враждебного им большинства в совете директоров, в скором времени ликвидировали свой пакет акций «Монтгомери уорлд» и покинули директорские посты корпорации.

Борьба за контроль над этой корпорацией закончилась победой «правлящей группы» главным образом благодаря энергичной поддержке, оказанной банками.

Но власть банков, в том числе и крупнейших нью-йоркских банков, отнюдь не так уж безгранична, как это иногда представляется людям, недостаточно осведомленным о деталях американской финансово-промышленной системы. Примером может служить борьба за контроль над железнодорожной корпорацией «Нью-Йорк сентрэл рэйлроуд».

«Нью-Йорк сентрэл рэйлроуд» — вторая по величине железная дорога США. Активы ее компании составляют 2560 млн. долл. В течение нескольких десятилетий контроль над ней принадлежал Вандербильтам. Но в 30-х годах фактический контроль перешел в руки банковского капитала. Банк Морганов делал его с рокфеллеровским «Чейз Манхэттен банком» и Меллоннэшнл банком. Представители этих банков доминировали в совете директоров «Нью-Йорк сентрэл». Их власть опиралась не на контрольные пакеты акций, а на престиж представляемых ими банков. Члены совета директоров в общей сложности, включая представителей семьи Вандербильтов, в 1953 г. владели всего лишь 0,2% акций. Пост президента занимал наемный администратор У. Уайт.

В 1946 г. акции «Нью-Йорк сентрэл» начали скупать финансисты Роберт Янг и Аллан Керби, которые контролировали холдинговую компанию «Аллегэни корпорейшн», представлявшую собой центр их «финансовой империи». В результате сложных финансовых операций, в которые оказались вовлеченными финансисты Сайрус Итон, Клинт Мэркисон и Сид Ричардсон, Янг и Керби в начале 1954 г. имели в своем распоряжении около 16% акций «Нью-Йорк сентрэл». Опираясь на этот пакет акций, Янг потребовал от правления железной дороги предоставить ему как крупнейшему акционеру пост председателя совета директоров, а его двум партнерам — посты директоров. Совет директоров отверг требование Янга под тем предлогом, что выполнение этого требования было бы вредным для интересов железной дороги. После этого Янг и его партнеры объявили «войну за доверенности», с тем чтобы добиться свержения старого правления на предстоявшем ежегодном собрании акционеров 26 мая 1954 г. В своих публичных выступлениях Янг говорил о том, что совет директоров «Нью-Йорк сентрэл» контролируется Морганом и что он поднимает крестовый поход против «узкой клики банковских воротил» с целью возвратить акционерам их собственность. Заодно он обещал акционерам увеличить размеры дивидендов в 7—10 раз.

Почувствовав опасность, угрожающую их контролю над железной дорогой, банки пустили в ход свои связи и влияние. Они оказали

⁴⁶ «Business Week», 14.V 1955.

сильный нажим на маклерские фирмы Уолл-стрит, в распоряжении которых находилось около 45% общего числа акций «Нью-Йорк сен-трэл». Несмотря на нажим, большинство маклеров все же предпочли отдать голоса находившихся в их распоряжении акций Роберту Янгу, и это решило исход борьбы. Собрав свыше половины всех голосов, Янг и Керби перетряхнули состав правления железной дороги. Они заполнили директорские и главные административные посты своими доверенными лицами. Понесенные ими расходы в «войне за доверенности» в размере 1,3 млн. долл. они возместили из кассы завоеванной железной дороги.

Шесть лет спустя холдинговая компания «Аллегэни корпорейшн», сыгравшая значительную роль в «войне за контроль» над «Нью-Йорк сен-трэл», сама стала объектом борьбы между теми финансистами, которые в 1954 г. выступали в качестве союзников. «Аллегэни корпорейшн» владела 17% акций «Нью-Йорк сен-трэл» и 48% голосующих акций «Инвесторс диверсифайд сервисис» («ИДС») — гигантского объединения инвестиционных трестов с общей суммой активов в 6 млрд. долл. До января 1958 г. главными акционерами «Аллегэни корпорейшн» были Аллан Керби и Роберт Янг. Первый владел 15%, а второй — 10% общего числа акций корпорации. Пост председателя занимал Р. Янг. В январе 1958 г. Янг, оказавшись на грани банкротства, покончил жизнь самоубийством. Два года спустя его жена Анита Янг пожелала ликвидировать оставшийся ей в наследство пакет акций «Аллегэни корпорейшн». После того, как А. Керби отклонил предложение А. Янг купить этот крупный пакет акций, он был куплен за 10 млн. долл. Мэркисонами с явным намерением оспаривать у Керби контроль над «Аллегэни корпорейшн».

Бывшие союзники к этому времени уже оказались в состоянии непримиримой вражды. Яблоком раздора послужила «ИДС». Мэркисоны владели 15% голосующих акций этой исключительно прибыльной компании. В 1954 г. в качестве вознаграждения за услугу в борьбе за контроль над «Нью-Йорк сен-трэл» Мэркисоны получили от «Аллегэни корпорейшн» дополнительно 23% голосующих акций «ИДС», после чего контроль над «ИДС» перешел к Мэркисонам.

Однако группа мелких акционеров вскоре обратилась в суд с просьбой аннулировать как незаконную сделку между «Аллегэни корпорейшн» и Мэркисонами относительно передачи последним пакета голосующих акций «ИДС». Дело кончилось тем, что в 1959 г. Мэркисоны были вынуждены вернуть «Аллегэни корпорейшн» 24% голосующих акций «ИДС», получив в обмен соответствующее число неголосующих акций. Контроль над «ИДС» снова перешел к «Аллегэни корпорейшн».

В сентябре 1960 г. А. Керби, занимавший пост председателя «Аллегэни», вывел братьев Мэркисон из совета директоров «ИДС». Мэркисоны ответили на это объявлением «войны за контроль» над «Аллегэни корпорейшн». В этой борьбе обе стороны располагали весьма крупными личными финансовыми средствами. Капитал Аллана Керби оценивался в 300 млн. долл., а капитал Мэркисонов — в 400 млн. долл. Финансисты израсходовали несколько десятков миллионов долларов на покупку акций «Аллегэни корпорейшн».

К концу апреля 1961 г. А. Керби довел свой пакет акций корпорации до 34% их общего числа, а Мэркисоны — до 28%. Остальные акции главным образом находились в распоряжении маклеров Уолл-стрит, которые так же, как и в случае в «Нью-Йорк сен-трэл», реши-

ли исход «войны» в пользу оппозиции. Около 80% находившихся в их распоряжении акций были поставлены на сторону Мэркисонов. В итоге они собрали 5 млн., а Керби — 4 млн. голосов. Победители перетряхнули состав директоров «Аллегэни корпорейшн» и «ИДС»: в частности, потеряли директорские посты в «ИДС» два сына А. Керби. Джон Мэркисон занял пост президента «Аллегэни корпорейшн», а его брат Клинтон Мэркисон-младший — пост председателя «ИДС».

Но А. Керби не отказался от продолжения борьбы за это гигантское скопление капиталов. Он все еще владел 35% акций «Аллегэни корпорейшн» и объявил о своем намерении скупать акции до тех пор, пока не будет обладать их абсолютным большинством.

В конце 1962 г. братья Мэркисоны, убедившись в том, что они загнаны в безнадежный тупик, продали свой пакет акций «Аллегэни корпорейшн». В октябре 1963 г. А. Керби, владевший к тому времени 42% акций, снова вернул себе контроль над этой выдавшей виды холдинговой компанией. Он занял пост председателя «Аллегэни корпорейшн», посадил своего сына на пост председателя «ИДС» и заполнил советы директоров обеих компаний своими родственниками, друзьями и доверенными лицами.

Иногда поводом для возникновения «войны за контроль» служит попытка части главных акционеров, вопреки желанию другой части акционеров или заинтересованных финансовых групп, слить свою корпорацию с каким-нибудь другим концерном. Так, в частности, возникли конфликты между крупными железнодорожными корпорациями «Чикаго рок айлэнд энд пасифик рэйлроуд» и «Чикаго энд норс вестерн рэйлроуд».

Борьба за железную дорогу «Чикаго рок айлэнд энд пасифик рэйлроуд» началась весной 1963 г., когда совет директоров компании решил слить ее с железной дорогой «Юнион пасифик», контролируемой Гарриманами. Главным автором проекта слияния был финансист Генри Краун — крупнейший акционер компании, занимавший пост председателя финансовой комиссии. Слиянию пыталась помешать другая железнодорожная компания, «Чикаго энд норс вестерн рэйлроуд», предложившая собственный проект слияния чикагских железных дорог. Борьба была длительной и изнурительной. В нее оказались вовлеченными тысячи адвокатов, поскольку дела железнодорожных компаний регулируются множеством законов и правил. «Военными действиями» на стороне «Юнион пасифик» руководил Э. Роланд Гарриман. На собрании акционеров «Чикаго рок айлэнд» в феврале 1964 г. за проект слияния было подано меньше половины голосов. Против слияния были поданы голоса главным образом тех акций, которые находились в распоряжении инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрит. После этого «Юнион пасифик» выдвинула новые, более выгодные для акционеров «Чикаго рок айлэнд» условия. При втором голосовании (в 1965 г.) за слияние с «Юнион пасифик» было подано 90% всех голосов. Но компания «Чикаго энд норс вестерн рэйлроуд», скупив значительное число акций «Чикаго рок айлэнд», продолжала препятствовать слиянию последней с «Юнион пасифик». В конце 1966 г. исход борьбы был все еще неясен.

Берли и его последователи пытаются преуменьшить значение «войн за контроль» над корпорациями. Ши-

роко рекламируемые «войны за контроль» над корпорациями, оживляющие финансовые разделы газет, «в действительности являются редким исключением в жизни корпораций,— говорит А. Берли.— И даже эти исключения относятся, как правило, к мелким корпорациям. Контроль над крупными корпорациями ни разу в течение десятилетия не подвергался угрозе»⁴⁷.

Однако с этими утверждениями буржуазных социологов и экономистов вряд ли можно согласиться. На самом деле в силу антагонистического характера капитализма такие «войны» не исключение, а правило. И хотя открытые «войны» — крайняя мера и капиталисты прибегают к ним очень неохотно, логика капиталистической конкуренции постоянно толкает их на эту борьбу. «Войны» возникают в тех случаях, когда невозможно урегулировать конфликт путем компромисса или же капитуляцией старого правления без борьбы. Выше мы уже приводили такие примеры. Так, конфликт в корпорации «Коммершл солвентс» был «урегулирован» капитуляцией старого правления перед ультиматумом Милбэнков; точно так же были разрешены конфликты в таких крупных корпорациях, как «Крэйн компани», «Электрик Остлайт», «Кэртис — Райт корпорейшн», «Виргиния Каролина кемикл», «Филадельфия-Ридинг» и др.

Современная история американского капитализма хранит немало примеров, когда «войны» за контроль над корпорациями, т. е. столкновения отдельных финансово-промышленных группировок, решались отнюдь не «мирным» путем. Ниже приводится список 27 крупных корпораций, контроль над которыми не только подвергался угрозе, но и в большинстве случаев был вырван из рук прежней администрации (см. ст. 132).

В этот же самый период, помимо перечисленных в списке, свыше 100 менее крупных корпораций стали ареной «войн», в ходе которых десятки наемных администраторов были свергнуты собственниками капитала. Можно согласиться с тем, что власть наемных управляющих в гигантских корпорациях, как правило, не подвергается угрозе со стороны «финансовых пиратов». Но гигантские корпорации неприступны для рейдов богатых аутсайдеров пока подступы к ним охраняют могущест-

⁴⁷ А. Berle. Power without Property. New York, 1959, p. 63.

Корпорация	Активы, млн. долл.	Время конфликта, годы
«Монтгомери уорлд»	1062	1954—1955
«Нью-Йорк сентрэл рэйлроуд»	2386	1954
«Метро-Голдвин-Мейер»	160	1956—1957
«Элтра»	206	1957—1958
«Фэрбэнкс-Уитни»	146	1957—1958
«Пабст брюинг»	144	1958
«Филадельфия-Ридинг»	130	1959
«Виргиния-Каролина кемикл»	65	1958
«Скелли ойл»	388	1959
«Коммершл солвентс»	75	1959
«Крэйн»	207	1959
«Аллегани корпорейшн»	200	1960—1962
«Арден Фармс»	108	1963
«Браун компани»	170	1963
«Уиллинг стил»	400	1964
«Юнайтед Стейтс смелтинг, ри файнинг энд майнинг»	120	1963—1964
«Чикаго рок айлэнд энд пасифик»	493	1963—1966
«Банк оф коммонуэлс» (Детройт)	650	1964
«Пьюр ойл»	700	1964—1965
«Сентрэл вэлли нэшнл бэнк»	187	1965
«Мак Кессонс энд Роббинс»	312	1965—1966
«Крусиал стил»	261	1965
«Ферст нэшнл сторз»	129	1966
«Студебеккер»	106	1966
«Коламбия пикчерз»	104	1966
«Метро-Голдвин-Мейер»	160	1967
Дуглас «эйкрафт»	564	1966—1967

венные банки. Там, где банки теряют интерес или ослабляют бдительность, аутсайдеры не только, выражаясь словами А. Берли, «подвергали угрозе», но и захватывали контроль над корпорациями.

Один из пороков экономических концепций, созданных американскими буржуазными экономистами социологами, в том и состоит, что они сознательно игнорируют роль банков в США в системе финансового контроля над промышленными корпорациями. Эти идеологи поступают так не без скрытого умысла, ибо миф о «революции управляющих» не выдерживает никакой критики рядом с подлинно научным марксистским анализом современной системы финансового капитала.

Глава V

Роль коммерческих банков в финансово-промышленной системе США

Структура финансовой системы США включает коммерческие (депозитные) банки, инвестиционно-банковские фирмы, страховые компании, инвестиционные компании взаимного владения акциями и финансово-кредитные компании. Ведущая роль среди этих финансовых институтов принадлежит коммерческим банкам и инвестиционно-банковским фирмам.

В системе монополистического капитала США коммерческие банки и инвестиционно-банковские фирмы занимают ныне наиболее выгодные стратегические позиции. Они контролируют каналы краткосрочных и долгосрочных займов, без которых ни одна промышленная корпорация не может нормально функционировать.

Концентрация коммерческого банковского дела. Главная функция коммерческих банков США — предоставление краткосрочных кредитов. Закон 1933 г. ограничил возможность этих банков участвовать в рискованных спекулятивных финансовых операциях. В частности, им запрещено инвестировать свои ресурсы в акции корпораций и участвовать в так называемых подписных операциях, связанных с размещением новых выпусков акций и займовых облигаций акционерных обществ. Но коммерческие банки сохраняют право участвовать в размещении облигаций правительственных и муниципальных займов.

Эти банки участвуют также в предоставлении долгосрочных займов корпорациям под залог их имущества.

Ныне в Соединенных Штатах согласно официальной статистике насчитывается около 14 тыс. номинально самостоятельных коммерческих банков. Относительная

многочисленность банков в США по сравнению в Англией, Францией и Западной Германией объясняется тем, что законы штатов обычно запрещают банкам открывать отделения за пределами границ определенных финансовых округов, совпадающих чаще всего с границами города или графства. Цель этих ограничительных законов состоит в том, чтобы предотвратить чрезмерную монополизацию банковского дела в руках немногих крупных банков. Но так же, как и в сфере промышленности, эти так называемые антитрестовские законы бессильны перед железной логикой экономических законов капитализма.

Статистика банков ни в коей мере не отражает весьма высокой концентрации банковского дела. Число действительных хозяев 14 тыс. банков в несколько раз меньше официальной цифры. Хорошо известно, что одни и те же финансисты прямо или через посредство холдинговых компаний владеют контрольными пакетами акций десятков банков. Например, Джесси Болл Дюпон контролирует 31 банк в штате Флорида, семья Экклесов — 22 банка, финансист Джордж Олеметэд — 20 банков, семья Меллонов — 19 банков в штате Пенсильвания, семья Уолфов — 20 банков в штате Огайо, банкир Говард Стоддарт — 11 банков в штате Мичиган, семья Эйнлайн — 8 банков.

Ряд крупных банков с помощью банковских холдинговых компаний обходят законы, запрещающие открытие отделений за пределами определенных границ. По данным на 1963 г., 40 таких компаний контролировали 434 банка с общей суммой депозитов в 19 млрд. долл.¹, причем «Норс-вест бэнк корпорейшн» контролировала 77 банков, а «Фэрст бэнк сток корпорейшн» — 87 банков.

Существуют и другие способы централизации мелких банков под единой крышей финансового контроля. Один из способов состоит в том, что крупные банки приобретают контрольные пакеты акций мелких банков в качестве залога под «займы». Законы США запрещают одному банку покупать акции другого. Крупные банки обходят этот закон, прибегая к следующему финансо-

¹ «Bank Holdings Companies. Report of Committee on Banking and Currency. House of Representatives 88-th Congress». Washington, 1963, p. 111.

вому трюку: они предоставляют «заем» подставным лицам, а последние приобретают пакеты акций каких-нибудь облюбованных банков и отдают акции своим банкам-кредиторам в качестве залога под полученный «заем».

Этот прием подробно описан в докладе, подготовленном в 1962 г. конгрессменом Райтом Патмэном. В докладе указывается, что 111 крупных банков таким путем приобрели у 1161 банка значительные пакеты акций (свыше 10%)². И, например, один только «Норс-вестерн нэшнл бэнк оф Миннеаполис» держал акции 97 мелких банков, которые фактически превратились в его отделения.

Зависимость мелких провинциальных банков от гигантских банков Нью-Йорка, Чикаго и Сан-Франциско возникает и в результате так называемых корреспондентских отношений. Различные формы зависимости превратили большинство мелких банков в сателлитов крупных банков, расположенных в главных финансовых центрах страны.

Еще более важным показателем централизации банковского дела в США служит сосредоточение большей части банковских ресурсов в кассах сравнительно немногих крупных банков. В 1962 г. на долю 200 крупнейших банков приходилось 55% общей суммы активов и депозитов всех банков страны³. В 1965 г. общая сумма депозитов всех американских банков составляла 310 млрд. долл. В том числе на долю 50 крупнейших банков приходилось 132 млрд. долл., или 42%⁴.

Доминирующую роль на общенациональном денежном рынке играют 10 гигантских банков Нью-Йорка, Бостона, Питсбурга и Филадельфии. Ни один крупный долгосрочный заем промышленным корпорациям не обходится без их участия. Доминирующая роль этой восточной группы банков объясняется тем, что в их сфере влияния находятся крупнейшие страховые компании страны, ресурсы которых служат главным резервуаром для долгосрочных займов.

² «Chain Banking. Stockholder and Loan Links of 200 Largest Member Banks. Report by Wrigth Patman». Washington, 1963, p. 80.

³ Ibid., p. 7.

⁴ «Wall Street Journal», 1.XII 1965; «Fortune», 15. VII 1966. p. 98—99.

Все промышленные и торговые корпорации поддерживают постоянные связи с определенными банками. Эти связи многообразны и часто основаны на взаимной выгоде. Свои резервные капиталы, составляющие иногда сотни миллионов долларов, корпорации держат в форме депозитов в банках. Вместе с тем у корпораций периодически возникает потребность в краткосрочных, «сезонных» займах. Корпорации предпочитают получать эти займы у тех банков, с которыми у них сложились «дружественные» или «традиционные» отношения. Число акционеров крупных корпораций достигает сотен тысяч. Учет этих акционеров и выплата им дивидендов представляют собой значительную техническую работу. Корпорации считают выгодным передоверять эту работу банкам, которые ведут регистрацию акционеров «дружественной» корпорации и рассылают им дивидендные чеки⁵. Списки акционеров — старательно оберегаемый секрет правления корпорации. Посвящение банка в этот секрет «дружественной» ему корпорации усиливает интимный характер их связей.

Банки в роли координаторов монополистического бизнеса. Крупные коммерческие банки занимают центральное место в финансово-промышленной системе США. Совет директоров крупного банка обычно служит сборным пунктом для наиболее влиятельных капиталистов данного географического района или даже всей страны. Представители страховых компаний и промышленных корпораций заполняют места в советах директоров банков, а представители банков — директорские посты в промышленных, торговых, транспортных, электроэнергетических корпорациях и страховых компаниях. По данным доклада комиссии конгресса США, в 1956 г. 135 связанных между собой крупнейших банков, инвестиционных фирм, страховых компаний и инвестиционных трестов переплетались директорскими и административными связями с 1008 крупными промышленными и тран-

⁵ По данным на 1966 г., банк «Морган гаранти траст» выполнял такого рода работу для 587 корпораций. Он обслуживал 3,5 млн. акционеров, рассылая им дивидендные чеки и регистрируя все изменения в их личных пакетах акций. В порядке выполнения этой работы банку приходится рассылать 43 млн. почтовых отправок в год («New York Times», 31.III 1966).

спортивными корпорациями⁶. Рокфеллеровский «Чейз Манхэттен банк» посредством переплетения директорских постов связан со 122 корпорациями, банками и страховыми компаниями.

Взаимно переплетающиеся директораты образуют тесно спаянную финансовую систему, позволяющую группе крупнейших банков проводить единую политику в тех вопросах, в которых их интересы совпадают.

Занимая центральное место в системе монополистического капитала США, гигантские банки координируют деятельность всех остальных финансовых институтов и промышленных корпораций. В условиях капитализма такого рода координация означает осуществление монополистических картельных соглашений между корпорациями. Антитрестовские законы запрещают создание картелей в США. Но тем не менее практически картели существуют во всех отраслях промышленности. Квоты на производство товаров и раздел рынков сбыта с целью поддержания монопольно высоких цен реально существуют. Положение не меняет то обстоятельство, что американские картели в этом случае действуют негласно, «подпольно».

Каждый раз, когда комиссии конгресса США расследуют дела о картельной практике в какой-либо отрасли промышленности, они неизменно приходят к выводу, что центры, координирующие эту практику, нужно искать в банках. К такому выводу, например, пришла комиссия сенатора Кефопера, расследовавшая в 1959 г. причины спекулятивно высоких цен на лекарственные препараты, устанавливаемых фармацевтическими корпорациями⁷.

Банки охраняют монопольное положение «дружественных» им корпораций во многих отраслях промышленности, затрудняют проникновение в эти отрасли корпораций-конкурентов, отказываясь финансировать строительство их предприятий. Контролируя каналы кредитов, банки могут «регулировать» размеры производства отдельных корпораций. Если проект расширения производства одной корпорации может, по мнению банка,

⁶ «Interlocking Directors and Officials of 135 Large Financial Companies of US». Washington, 1957, p. XVIII.

⁷ «New York Times», 26.IX 1959.

задеть интересы другой «дружественной» ему корпорации, то банк вправе «посоветовать» воздержаться от реализации этого плана.

Так, в начале 60-х годов концерны «Серро» и «Нэшнл дистиллерс энд кемикл» намеревались создать совместное предприятие по выплавке алюминия в штате Оригон. Они уже добились получения от правительственных органов квоты на 90 тыс. квт электроэнергии с Бонневильской гидростанции. Однако в марте 1962 г. компании объявили о том, что они вынуждены отказаться от осуществления своего проекта потому, что не могут найти источник финансирования строительства завода стоимостью в 50 млн. долл. «Их стремлению добыть заем,— сообщала «Уолл-стрит джорнэл»,— помешал избыток производственных мощностей в алюминиевой промышленности»⁸.

Контроль банков и промышленные корпорации. Апостолы современной буржуазной экономической науки иронизируют по поводу якобы устаревших представлений марксистов о роли Уолл-стрит в финансово-промышленном мире США. А. Берли и его последователи ясно сознают, что признание контроля банков и господства финансовой олигархии в управлении корпорациями в корне противоречит пресловутой концепции американских социологов о «независимой власти» наемных управляющих. Поэтому, чтобы попытаться придать своей концепции убедительность, они выдвинули теорию «финансовой самообеспеченности», или самофинансирования современных промышленных корпораций. Они утверждают, что зависимость корпораций от внешних источников финансирования, от рынка денежных капиталов — явление далекого прошлого. Современная крупная промышленная корпорация, говорят берлианцы, удовлетворяет свою потребность в новых капиталах для расширения производства за счет «внутренних накоплений».

Опираясь именно на этот тезис, А. Берли и выдвинул свой пресловутый тезис о так называемом исчезновении в современную эпоху класса капиталистов в Америке. «Есть существенные доказательства того,—

⁸ «Wall Street Journal», 2.III 1962.

говорит А. Берли,— что «освобождение» корпорации в их зависимости от рынка капитала представляет собой реальную линию развития капитализма XX в. Капитал остается, остается и капитализм. Исчезающим элементом является капиталист. В значительной степени он уже исчез из общей картины и вместе с ними исчезла значительная часть контролирующей силы рынка капиталов... Крупные корпорации в большинстве случаев не ищут капиталов. Они формируют их сами»⁹.

Тезис об ослаблении роли внешних источников финансирования корпораций призван доказать, что банки и финансовая олигархия утратили средства контроля над промышленными корпорациями. «Когда крупные корпорации целиком зависели от внешних рынков капитала,— пишет американский социолог Эрл Латэм,— финансисты выкрали для себя важный кусок контроля над корпорациями с тем, чтобы охранять свои инвестиции и расширять свою власть. Однако корпорации во все большей степени оказывались способными освободить себя от необходимости обращаться к рынку капиталов»¹⁰.

Тезис о «финансовой самообеспеченности» и «самофинансировании» корпораций имеет такой же заведомо надуманный характер, как и другие рекламно-пропагандистские заявления берлианцев. В том же самом сборнике, в котором помещена упомянутая статья Латэма, выступает весьма компетентный американский экономист Джон Линтнер, который посвятил не один год анализу проблем финансирования американских корпораций. Линтнер не нашел никаких признаков того, что в течение последней четверти века происходил сдвиг в сторону увеличения независимости промышленных корпораций от внешних источников финансирования. По его мнению, наоборот, значение этих источников финансирования для крупнейших промышленных корпораций даже увеличилось. «Важно отметить,— пишет Линтнер,— что как в конце 30-х годов, так и в середине 50-х годов зависимость от внешних займов всех фирм,

⁹ A. Berle. The Twentieth Century Capitalist Revolution. New York, 1955, p. 39—40.

¹⁰ «The Corporation in Modern Society». Ed. by Edward S. Masen. Cambridge, Massachusetts, 1959, p. 227.

имеющих активы свыше 5 млн. долл., остается такой же независимо от размеров фирм...

Результаты исследования прямо противоречат генеральному тезису Берли и Минса и недавнему утверждению Берли, а также получившим широкое распространение представлениям не только среди широкой публики, но и среди экономистов и экспертов»¹¹. Внешние источники капиталов, заключает Линтнер, «остаются главным источником расширения производственных мощностей, и любое утверждение, что корпорации в значительной степени больше не зависят от них, является явным преувеличением»¹².

К такому же выводу, по сути дела, пришел и экономист Рэймонд Голдсмит, автор книги «Финансовые посредники»: «Вопреки всеобщему мнению, — пишет Голдсмит, — необходимость после второй мировой войны для крупных промышленных корпораций обращаться к финансовым институтам как к источникам капитальных фондов была значительно больше, чем в 20-х или 30-х годах»¹³. Следовательно, возможности для финансовых магнатов «выкраивать для себя важный кусок контроля над корпорациями» не уменьшились, а увеличились.

В последние годы также не замечалось никаких признаков ослабления зависимости промышленных корпораций от денежного рынка капиталов, контролируемого банками. Наоборот, финансовые обозреватели отмечают необычайно быстрый рост внешней задолженности корпораций¹⁴.

Положение банков и страховых компаний как кредиторов предоставляет им возможность вмешиваться в управление делами промышленных корпораций. Власть кредитора опирается на обычное буржуазное право, на-

¹¹ «The Corporation in Modern Society», p. 179—180.

¹² Ibid., p. 185

¹³ R. W. Goldsmith. Financial Intermediaries in the American Economy since 1900. Princeton University Press, 1958, p. 234.

¹⁴ «Задолженность предприятий, — писал журнал «Тайм» в июне 1965 г., — растет даже быстрее, чем задолженность потребителей... Общая сумма долгосрочных займов корпораций в форме облигаций, которая обычно увеличивалась на 5 млрд. долл. в год, вырастет в 1965 г. примерно на 8 млрд. долл. («Time», 18.VI 1965). В июле того же года председатель федеральной резервной системы У. Мартин выразил озабоченность быстро растущей задолженностью корпораций, достигшей в 1965 г. 400 млрд. долл. («Time», 2.VII 1965).

деляющее заимодавца властью над имуществом должника. Применительно к промышленным корпорациям это право иногда предоставляет банкам-кредиторам преимущества по сравнению с обычными держателями акций. Так, в случае банкротства корпорации выручка от распродажи ее имущества в первую очередь идет на покрытие долговых обязательств кредиторам и в последнюю очередь — на компенсацию потерь владельцев акций.

Кредитор, обладая облигациями займов или векселями корпораций, не пользуется правом голоса на собраниях акционеров. Но тем не менее он может располагать «неголосующей властью» над корпорацией.

Это особенно относится к железнодорожным и авиатранспортным корпорациям. Как правило, размеры их долговых обязательств значительно превышают размеры акционерного капитала. Между владельцами акций и кредиторами время от времени возникают конфликты на почве притязаний обеих сторон на решающий голос в управлении делами корпорации.

Такое столкновение, в частности, произошло в железнодорожной компании «Чикаго, Милуоки, Сэнт Пол энд пасифик рэйлро д». Группа чикагских финансистов, возглавляемая Дж. П. Лэннэном, контролировала 25% акций этой железной дороги. Но главными кредиторами были две нью-йоркские страховые компании: «Метрополитэн лайф иншуренс компани» и «Эквитэбл лайф эшуренс сосайети». Они были и главными кредиторами железнодорожной корпорации «Норс вестерн рэйлро д». В общей сложности эти страховые компании держали долговые обязательства обеих компаний на 100 млн. долл.

В начале 1961 г. кредиторы выдвинули проект слияния двух железных дорог в одну корпорацию. Дж. Лэннэн и его партнеры решительно отвергли проект слияния, поскольку он ущемлял их финансовые интересы. Возник конфликт. Дж. Лэннэн в публичном заявлении жаловался на то, что вице-председатель «Метрополитэн лайф иншуренс компани» Хэггерти использует «тяжелый вес неголосующей власти» страховых компаний для того, чтобы «навязать свой проект слияния»¹⁵. Однако конфликт между «голосующей властью» главных акционеров и «неголосующей властью» главных кредиторов закончился компромиссом. Но бывают случаи, когда конфликты такого рода приходится разбирать правительственным органам.

Контракты о займах, предоставляемых банками и страховыми компаниями промышленным корпорациям, обычно содержат статьи, ограничивающие свободу действий последних во многих аспектах финансовой поли-

¹⁵ «New York Times», 25.11 1961.

тики. «Забота банкиров о надежности займов,— писал по этому поводу журнал «Форчун»,— естественно ведет к заботе о том, как управляется компания, обращающаяся за займом. Эта забота воплощается в статьях, предоставляющих кредитору право вето в отношении действий управляющих, а иногда и право требовать полного, абсолютного и безоговорочного контроля... Если финансовый механизм занимающей деньги компании не дает надлежащей гарантии намечаемого займа, то от ее правления потребуют уступить часть своих прерогатив кредитору как составную часть цены займа. Например, статьи контракта могут ограничить или запретить получение компанией новых займов, выплату дивидендов акционерам, право слияния с другой компанией»¹⁶.

В некоторых случаях контракты о займах прямо оговаривают, какая часть имущества корпорации отдается кредитору в качестве залога. В 1960 г. «Меллон нэшнл бэнк» предоставил корпорации «Джоунс энд Лофлин стил» долгосрочный заем в размере 106 млн. долл. В качестве залога под заем корпорация отдала банку все свои заводы в Кливленде, Янгстауне и Луисвилле¹⁷. Благодаря займу контроль семьи Меллонов над компанией «Джоунс энд Лофлин стил» стал еще более прочным.

Но наиболее противоречивой, имеющей далеко идущие последствия, является статья контрактов о займах, называемая статьей об управлении.

Банковский капитал стремится публично не упоминать о ее существовании, но с ее помощью он обеспечивает себе определенный «голос» в управлении корпорациями. Суть статьи сводится к следующему: если в период действия контракта о займе в составе главных администраторов корпорации, получившей заем, произойдут изменения, то кредитор имеет право требовать назначения приемлемых для него новых администраторов. Другими словами, вопрос о том, кто именно займет главный административный пост, в этом случае решает кредитор.

В 1961 г., например, с помощью этой статьи нью-йоркские банкиры вырвали у капиталиста Говарда Юза

¹⁶ «Fortune», May 1965, p. 108—109.

¹⁷ «New York Herald Tribune», 26.VIII 1960.

контроль над авиапассажирской компанией «Транс уорлд эйрлайнс». Этот эпизод представляет значительный интерес, поскольку он наглядно иллюстрирует преимущества крупных банков в их отношениях с промышленными корпорациями.

Г. Юз через свою «семейную» корпорацию «Юз тулс» владел 79% акций «Транс уорлд эйрлайнс» (активы — 688 млн. долл.). Корпорация «Юз тулс» практически располагала монополией в производстве долот для бурения нефтяных скважин. Говарду Юзу приходилось выдерживать постоянный нажим со стороны банков и финансистов, стремившихся подчинить своему контролю его корпорацию. «Многие крупные инвестиционно-банковские фирмы,— писал журнал «Форчун»,— уже давно бросают алчные взоры на его прекрасные предприятия»¹⁸. Но благодаря высокой прибыльности операций «Юз тулс» Г. Юзу удавалось сохранять полную независимость своих предприятий от банков. В этой длительной борьбе с банками уязвимым местом независимой «империи» Г. Юза оказалась «Транс уорлд эйрлайнс». В середине 50-х годов, подобно другим авиакомпаниям, «Транс уорлд эйрлайнс» приступила к замене винтовых самолетов реактивными. Это было сопряжено с инвестированием огромных капиталов. В 1958 г. Юз начал переговоры с инвестиционными фирмами и банками относительно возможности получения займов для оплаты поставок законтрактованных реактивных самолетов. В течение двух лет переговоры не давали результатов. Юз надеялся получить заем на таких условиях, которые не ограничивали бы его абсолютного контроля над «Транс уорлд эйрлайнс»¹⁹. В 1960 г., когда подошли сроки оплаты поставок самолетов, Юз был вынужден подписать контракт о займе на условиях, продиктованных банкирами. Группа банков и страховых компаний («Морган гаранти траст», «Бэнкерс траст», «Меллон нэшнл бэнк энд траст», «Метрополитэн иншуренс компани» и др.) согласились предоставить заем в размере 168 млн. долл. сроком на 10 лет. Контракт о займе содержал упомянутую выше «статью об управлении». Эта статья предусматривала, что если в составе главных администраторов «Транс уорлд эйрлайнс» произойдет изменение, то Г. Юз должен в течение 90 дней назначить приемлемых для кредиторов администраторов или же поместить свой контрольный пакет акций в голосующий трест»²⁰.

Вскоре после подписания контракта о займе, президент «Транс уорлд эйрлайнс» Чарльз Томас, действуя как бы по сговору с банкирами, подал в отставку. Кредиторы немедленно применили включенную в контракт «статью об управлении» и приостановили выдачу займа впредь до выполнения Юзом требования банкиров о реорганизации управления корпорацией.

¹⁸ «Fortune», January 1959, p. 80.

¹⁹ «Юз,— писал журнал «Форчун»,— желает найти такого банкира, который позволил бы ему управлять его предприятиями так, как ему нравится. Со своей стороны, банкиры желали бы иметь с ним дело, но только не на этих условиях» («Fortune», January 1950, p. 83).

²⁰ «Business Week», 13.VIII 1960.

Суть требований сводилась к следующему: 1) Говард Юз должен поместить свой пакет акций «Транс уорлд эйрлайнс» в «голосующий трест»; 2) голосовать этим пакетом акций будут три доверенных лица; 3) два доверенных лица «голосующего треста» будут назначены кредиторами. Это означало, что контроль над корпорацией переходил к банкам.

Припертый к стене, Юз капитулировал и принял это «шейлоковское» требование. В начале 1961 г. кредиторы перетряхнули состав директоров и главных администраторов «Транс уорлд эйрлайнс». В течение пяти лет калифорнийский промышленник барахтался в паутине, сотканной его уоллстритовскими партнерами. Но отчаянные усилия Юза вернуть себе контроль над компанией «Транс уорлд эйрлайнс» оказались безуспешными. В 1966 г., продав свой пакет акций этой компании за 680 млн. долл., Говард Юз, по-видимому, навсегда, вышел «из игры» в области авиатранспортного дела. «Транс уорлд эйрлайнс», подобно другим крупным авиатранспортным компаниям, превратилась в кондоминиум восточной группы банков.

Если даже один из крупнейших промышленных магнатов США оказался бессильным выпутаться из составленных банковским капиталом сетей, то что же можно сказать о положении не таких крупных предпринимателей?

На страницах американских газет и журналов в разделе «Финансы» чуть ли не каждую неделю можно встретить сообщения о вмешательстве банков-кредиторов в управление корпорациями, дела которых по тем или другим причинам пошатнулись. Иногда вмешательство ведет к тому, что собственники контрольного пакета акций предприятия фактически теряют власть, которая попадает в руки банков-кредиторов.

В 1963 г. крупное издательство «Кертис паблишинг компани», оказавшись в тяжелом финансовом положении, обратилось к банкам с просьбой о займе. В декабре 1963 г. «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон» совместно с группой нью-йоркских банков предоставил издательству заем в размере 35 млн. долл., но продиктовал фирме жесткие условия, предусматривавшие передачу управления предприятием в руки кредиторов. Банкиры перетряхнули состав администраторов и директоров компании, бесцеремонно прогнав с работы главного администратора Роберта Макнила — друга семьи главных акционеров Кёртис-Бок, сведя голос последних в управлении компании почти к нулю.

Другой пример. В начале 1966 г. компания «Контроул дата», занятая производством электронно-вычислительных машин, оказалась в трудном финансовом положении. Компания обратилась к банкам с просьбой о займе. Синдикат 10 банков, возглавляемый чикагским «Континентал Иллинойс нэшнл бэнк», согласился предоставить заем в размере 120 млн. долл. Но, предоставляя этот заем, «Континентал Иллинойс нэшнл бэнк» предложил, по выражению журнала «Бизнес уик», «подтянуть» или, проще говоря, перетряхнуть состав админи-

страции компании. Пять вице-президентов были вынуждены подать в отставку. В совет директоров, по настоянию того же банка, был введен Джордж Стричман в качестве представителя кредиторов²¹. Основатель компании Уильям Норрис сохранил пост президента, но власть его была ограничена.

Корпорация-должник при назначении нового главного администратора обязана предварительно «согласовать» его кандидатуру с банком-кредитором²².

В некоторых случаях банки-кредиторы ставят на пост главных администраторов зависимых от них компаний собственных служащих. В июле 1965 г. «Чейз Манхэттн бэнк» предоставил компании «Альфа портленд» долгосрочный заем в 11 млн. долл. В то же самое время вице-президент банка Дж. Бэйкер был назначен на пост главного администратора компании²³.

Все главные авиапассажирские компании с общей суммой активов в 3 млрд. долл. оказались ввиду огромной задолженности под властью небольшой группы нью-йоркских банков и страховых компаний. В 1962 г. в докладе комиссии конгресса отмечалось, что четыре крупнейшие авиапассажирские компании («Америкэн эйрлайнс», «Истерн эйрлайнс», «Юнайтед эйрлайнс» и «Транс уорлд эйрлайнс») получили в общей сложности долгосрочные займы на сумму в 1 млрд. долл. и что эта сумма была предоставлена тремя банками («Чейз Манхэттн бэнк», «Фэрст нэшнл сити бэнк», «Кеммикл бэнк — Нью-Йорк траст») и тремя страховыми компаниями («Эквитебл лайф эшуренс сосайети», «Метрополитэн лайф иншуренс» и «Пруденшл иншуренс»). Учитывая размеры долгов и ограничительные статьи контрактов о займе, говорилось в докладе, власть над авиапассажирскими компаниями этих займодавцев, связанных между собой взаимопереплетающимся директоратом, неоспорима²⁴. Перечислив ограничения, наложенные банками и страховыми компаниями на управления авиапассажирских компаний, журнал «Форчун» заключил, что эти ограничения «достаточно велики для того, чтобы поставить вопрос: кто же в действительности контролирует в наше время принятие важнейших решений для авиапассажирских компаний?»²⁵.

На этот вопрос может быть лишь один ответ: во всяком случае не «профессиональные управляющие» этих компаний.

²¹ «Business Week», 30.VII 1966.

²² Сообщая о назначении Грегори Максвелла в октябре 1965 г. на пост президента железнодорожной компании «Эри-Лакаванна», газета «Нью-Йорк таймс» отметила как нечто само собой разумеющееся: «Чтобы сделать это, компания, очевидно, должна была заручиться согласием... «Метрополитэн лайф иншуренс компании» и «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», являющихся ее главными кредиторами» («New York Times», 24.X 1965).

²³ «Fortune», August 1965, p. 42.

²⁴ «Wall Street Journal», 26.III 1962.

²⁵ «Fortune», August 1965, p. 109.

Трестовские операции — новый источник власти банков. У коммерческих банков есть еще одна функция, которая в последние два десятилетия в огромной степени усилила их власть над промышленными корпорациями: речь идет о так называемых трестовских операциях банков. Эта функция банков обуславливает большую «голосующую силу», дополняющую власть банков как кредиторов.

Суть трестовских операций сводится к следующему. Многие владельцы крупных капиталов, особенно из числа рантье, передают банкам доверенность на управление значительной частью своих капиталов. Для этой цели они создают так называемые персональные тресты или персональные счета. Чаще всего «персональные тресты» создаются в соответствии с завещаниями капиталистов в пользу своих наследников (с личными депозитами в банках «персональные тресты» и «персональные счета» ничего общего не имеют). Для управления «персональными трестами» банки создают специальные трестовские отделы.

Роль трестовских отделов состоит в том, чтобы инвестировать доверенные им денежные капиталы в акции и облигации займов наиболее доходных и в то же время надежных предприятий. За свои услуги банки получают комиссионное вознаграждение. Как правило, трестовские отделы крупных банков не принимают для управления личные состояния менее 100 тыс. долл. и предпочитают иметь дело с клиентами, помещающими в трестовский отдел от 1 млн. долл. и выше. Более 60% принятых на управление капиталов трестовские отделы инвестируют в обычные акции корпораций. Право голосования этими акциями владельцы «персональных трестов» обычно передают (в форме специальных доверенностей) трестовскому отделу банка.

Конечно, трестовские операции банков не представляют собой нечто новое. Они занимали значительное место в деятельности банков (особенно нью-йоркских и бостонских) уже в начале XX в. Но рост трестовских фондов за последнюю четверть века был настолько велик, что чисто количественные изменения придали банковскому капиталу новое качество: банки превратились в держателей огромного числа акций промышленных, торговых, транспортных компаний. Банки не собствен-

ники этих акций, но в большинстве случаев они наделены правом голосовать акциями по доверенности их владельцев. Таким образом, огромная власть банков как кредиторов дополнилась «голосующей властью» держателей крупных пакетов акций.

В росте трестовских фондов отражается рост слоя богатых рантье. Старые семьи богачей быстро разрастаются (например, клан Дюпонов в настоящее время насчитывает около 1500 человек). Нынешнее поколение праздных наследников бывших «баронов-грабителей» не желает брать на себя даже заботу о стрижке купонов. Рантье-миллионеры все больше и больше перекалывают и этот «труд» на банковских клерков. Так трестовские отделы банков превратились в своего рода гигантские аккумуляторы капиталов, накопленных несколькими поколениями промышленных и финансовых магнатов.

По данным на конец 1963 г., трестовские отделы банков управляли инвестициями доверенных им личных капиталов (в форме «персональных счетов» и «трестов») на общую сумму в 101 млрд. долл. Кроме того, трестовские отделы управляли ресурсами пенсионных фондов в размере 43 млрд. долл. Из общей суммы капиталов в 144 млрд. долл., находившихся под управлением банков, 85 млрд. долл. были инвестированы в акции корпораций²⁶. Это означает, что в распоряжении банков имелось около 15% всех находящихся в обращении акций²⁷. Последняя цифра и служила показателем огромной «голосующей силы» коммерческих банков.

Но этот показатель требует некоторых поправок, ибо 85 млрд. долл., инвестированных в акции, в основном концентрируются в пределах наиболее надежных и доходных корпораций. Трестовские отделы банков, как правило, избегают рискованных спекулятивных операций и предпочитают инвестировать значительную часть доверенных им денег в так называемые голубые акции.

К их разряду относятся акции примерно 200 крупнейших промышленных, торговых и электроэнергетических корпораций, пользующихся репутацией солидных,

²⁶ «Business Week», 20.VI 1964.

²⁷ «Business Week», 18.VII 1959.

надежных и стабильных. Следовательно, фактическая доля акций, находящихся под контролем банков, во многих корпорациях далеко превышает указанные выше 15%. Когда в 1959 г. впервые были опубликованы данные о размерах капиталов, инвестированных трестовскими отделами банков в обычные акции корпораций, журнал «Бизнес уик» назвал эти цифры поразительными. Конечно, и до их опубликования было более или менее известно, что банки через свои трестовские отделы контролируют значительную часть акций крупных корпораций. Но никто не предполагал, что она велика.

В 1965 г. были опубликованы еще более поразительные цифры. Администрация Нью-Йоркской фондовой биржи произвела подсчет числа акций, управляемых трестовскими отделами банков, по данным на конец 1964 г. В подсчет были впервые включены ранее не учитывавшиеся операции трестовских отделов по управлению доверенными им ресурсами частных университетов, «благотворительных фондов» и некоторых других специальных счетов. Результаты подсчета оказались следующими: общая рыночная стоимость акций, зарегистрированных на Нью-Йоркской бирже в конце 1964 г., составляла 474 млрд. долл.; в том числе доля акций, переданных под контроль трестовских отделов банков, составляла почти 33%; из них на долю персональных счетов приходилось 13% (61 млрд. долл.), пенсионных фондов — 5 (23 млрд. долл.) и, вероятно, от 10 до 18% составляют ресурсы частных университетов, «благотворительных фондов» и разные специальные счета²⁸. Таковы подлинные резервы «голосующей силы» коммерческих банков.

От развития трестовских операций больше всего выиграли банки Нью-Йорка и Бостона, ибо их престиж, как магнит, притягивает «свободные» капиталы всей страны. Имена Морганов, Рокфеллеров, Гарриманов, Кэботов и Лоуэллов в воображении американского рантье связаны с представлениями о надежности и деловой проницательности. Вот почему какая-нибудь вдова техасского нефтепромышленника, несмотря на весь ее техасский патриотизм, предпочитает передать унаследо-

²⁸ «Wall Street Journal», 4.II 1965, p. 6.

ванные капиталы на управление банку Нью-Йорка, а не банку Далласа. Следует добавить, что шейхи Аравии, помещики Ирана, латифундисты Бразилии, купцы Таиланда хранят «на всякий случай» значительную часть своих капиталов также в «персональных трестах» нью-йоркских банков.

Свыше половины общей суммы трестовских фондов приходится на долю банков Нью-Йорка. Первое место среди них занимает банк «Морган гаранти траст»: по данным на 1961 г., его трестовский отдел управлял фондами на сумму в 8,5 млрд. долл.²⁹ По тем же данным, 9 банков Нью-Йорка в общей сложности управляли трестовскими фондами на сумму 41,5 млрд. долл. (включая ресурсы пенсионных фондов). Два банка («Юнайтед Стейтс траст» и «Бэнк оф Нью-Йорк») специализировались почти исключительно на управлении «персональными трестами» владельцев крупных состояний. В совокупности оба банка управляют трестовскими фондами на сумму 12 млрд. долл. и на их долю приходится около 15% всех «персональных трестов» страны.

Банк «Юнайтед Стейтс траст» основан в 1853 г. группой крупных владельцев состояний для управления их имуществом. С тех пор этот «банк богачей» отказывается контролировать «персональные тресты» с капиталом менее 1 млн. долл. Президент банка Бьюик как-то откровенно сказал: «Мы старались оставаться верными нашей репутации. Нам не нравится, когда к нам приходит человек всего лишь с полумиллионом долларов»³⁰.

Среди клиентов трестовского отдела банка — члены семей Рокфеллеров, Асторов, Вандербильтов и Уитни. Общая сумма трестовских фондов банка в 1962 г. составляла 6 млрд. долл. «Инвестиционные портфели его клиентов, — говорит журнал «Тайм», — ставят «Юнайтед Стейтс траст» в положение одного из шести крупнейших акционеров таких гигантских корпораций, как «Америкэн телефон энд телеграф компани», «Интернэшнл бизнес машин», «Стандард ойл оф Калифорния» и «Стандард ойл оф Нью-Джерси»³¹.

²⁹ «Fortune», November 1961, p. 135.

³⁰ «Time», 1.1 1962.

³¹ Ibidem.

«Голосующие силы» и банки. Берлианцы, стремясь придать научную непогрешимость своей концепции независимой власти «профессиональных управляющих», утверждают, что банковский капитал не вмешивается в дела промышленных корпораций и не использует находящуюся в его руках «голосующую силу». Вот что писал один берлианец, профессор Корнельского университета Эрнс Дэйл: «Потенциальная власть финансовых институтов внушительна, но фактическое использование ее ничтожно... Нежелание финансовых институтов всех видов воспользоваться своей властью для воздействия на администрацию корпораций исключительно сильное. Если политика правления какой-нибудь корпорации, утверждает далее Дэйл, не нравится финансовым институтам, то свое неодобрение они могут выразить только тем, что продадут акции этой компании»³².

Э. Дэйл пытается подвести фундамент широкой социологической концепции под свою идеализацию «благонамеренности» финансовых магнатов, сознательно закрывая глаза на реальные факты. Однако вопреки утверждениям профессоров берлианской школы, именно финансовые воротилы Уолл-стрит в силу их профессии, как никто другой, являются холодными прагматиками и выбивают камень за камнем из фундамента берлианской «научной» теории. Например, Дэвид Рокфеллер в публичной речи, произнесенной в октябре 1959 г., дал ясно понять, что американские банкиры отнюдь не намереваются следовать формуле Э. Дэйла и его ученых коллег и будут все больше вмешиваться в дела промышленных корпораций. Отметив тенденцию к быстрому росту числа акций, находящихся в распоряжении финансовых институтов, Д. Рокфеллер сказал: «В 60-х годах корпорациям придется все больше и больше иметь дело с этими разборчивыми инвесторами. Больше того, я предполагаю, что такого рода инвесторы будут становиться все более требовательными по отношению к правлениям корпораций. По мере роста их инвестиций в акции финансовые институты... будут считать своей обязанностью проявлять больше интереса к тому, чтобы корпорации имели действительно хорошую управле-

³² «Harvard Business Review», March-April 1960, p. 57—58.

мость. Это станет правилом, особенно если пакеты акций, находящиеся во владении финансовых институтов, увеличатся до таких размеров, что они не смогут быстро и легко их ликвидировать,— как случается в настоящее время,— когда финансовые институты не удовлетворяет администрация компаний, акциями которых они владеют»³³.

«Уолл-стрит джорнэл» в статье, опубликованной в сентябре 1963 г., также отмечала тенденцию финансовых институтов все чаще и чаще пускать в ход на собраниях акционеров свою «голосующую силу» против администраторов промышленных корпораций в случаях разногласий с этими администраторами³⁴.

Необходимость пускать в ход свою «голосующую силу» возникает у банков, конечно, не каждый день и не в каждой корпорации. Чаще всего разногласия между администраторами корпораций и банкирами устраняются с помощью закулисных переговоров. Уж одна только потенциальная возможность того, что банк может проголосовать крупным пакетом акций против строптивного администратора, вынуждает последнего прислушиваться к советам и пожеланиям банкиров. Конфликты, как правило, возникают в тех корпорациях, где главные администраторы являются владельцами

³³ «Commercial and Financial Chronicle», 22.X 1959.

³⁴ «Банки, являющиеся по традиции цитаделью консерватизма,— говорится в статье,— не постеснялись выступить с более агрессивных позиций. В качестве опекунов они управляют инвестициями на миллиарды долларов. Председатель «Чейз Манхэттен бэнк» Джордж Чэмпин заявил, что в 1962 г. банк голосовал против некоторых предложений администраторов корпораций... Это первый случай, когда «Чейз Манхэттен бэнк» публично признался в том, что он голосовал против администрации корпораций. Два других нью-йоркских банка, «Фэрст нэшнл сити бэнк» и «Морган гаранти траст», также сделали заявление о том, что недавно они имели повод выступить против администрации тех компаний, в которых их трестовские отделы имеют инвестиции. Джеймс С. Рокфеллер, председатель «Фэрст нэшнл сити бэнк», заявил, что в прошлом году его банк голосовал против предложений администраторов корпораций 18 раз. «Бэнк оф Нью-Йорк», который имеет в трестовских фондах более 5,5 млрд. долл., в нескольких случаях голосовал против администрации корпораций... Все больше и больше финансовые институты приходят к заключению, что они должны использовать свою силу для того, чтобы охранять свои интересы» («Wall Street Journal», 10.IX 1963).

крупных (иногда — контрольных) пакетов акций и поэтому имеют склонность управлять корпорацией как своим собственным семейным предприятием. Они не терпят вмешательства банкиров Уолл-стрит. Что же касается таких гигантских корпораций, как «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Юнайтед Стейтс стил», «Анаконда» и прочих, то ими управляют наемные администраторы, поставленные на свои посты соответствующим банком или группой банков Уолл-стрит. Можно считать, что в такого рода корпорациях открытые конфликты между администраторами и банковским капиталом вряд ли возможны.

При оценке степени контроля банков над корпорациями необходимо, конечно, учитывать то обстоятельство, что реальное применение их совокупной «голосующей силы», достигающей 30% всех акций, возможно лишь в исключительных случаях, поскольку оно потребовало бы единства и сотрудничества нескольких десятков банков. Пакеты акций какой-либо корпорации, находящиеся в распоряжении одного, отдельно взятого банка, сравнительно редко достигают таких размеров, когда их можно было бы назвать контрольными, особенно по отношению к таким гигантским корпорациям, как «Америкэн телефон энд телеграф», «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Юнайтед Стейтс стил» и др. Ни один банк, взятый в отдельности, не может претендовать на абсолютную власть над такого рода корпорациями. Последние являются кондоминиумами, или совместными владениями, нескольких крупных банков. Однако имеются факты, указывающие на то, что пакеты акций, находящиеся в распоряжении некоторых банков, могут достигать весьма значительных размеров. Например, в распоряжении трестовского отдела «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» находится 12% акций компании «Эллайд кемикл»; банка «Кливленд траст» — 16% акций компании «Тимкен роллер беринг»; «Фэрст нэшнл бэнк оф Чикаго» — 8,5% акций компании «Гербер продактс»; у «Юнайтед Стейтс траст» — свыше 20% акций компании «Дженерал портленд семент».

Для контроля над крупной корпорацией требуется сотрудничество нескольких банков. Та или другая комбинация пяти-шести банков Нью-Йорка, Бостона, Питсбурга и Чикаго обычно располагает достаточным чис-

лом акций, чтобы оказывать решающее влияние на политику нескольких десятков крупнейших корпораций. Существование такого сотрудничества между банками — общеизвестный факт. Оно связано с разграничением их сфер влияния. Включение корпорации в сферу влияния определенного банка означает, что другие банки «признают» и «уважают» преобладающую роль этого банка в делах корпорации. Ему принадлежит инициатива в подборе директоров и главных администраторов, но при условии, что он считается с интересами других банков. «Морган гаранти траст» признает преобладающую роль «Фэрст нэшнл сити бэнк» в делах компаний «Анаконда» и «Эллайд кемикл». Со своей стороны, «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» уважает «особые права» «Морган гаранти траст» в делах «Юнайтед Стейтс стил» и «Дженерал электрик».

Собственность и власть в банковском деле. Единственный аргумент, который приводят берлианцы в защиту своей концепции против факта концентрации акционерного капитала в руках банков — это ссылки на то, что ведь и банками управляют «профессиональные администраторы», свободные от «мотивов прибыли». Даже на Уолл-стрит, утверждают берлианцы, появилась новая порода властителей, не имеющая ничего общего со старыми хищниками: теперь на Уолл-стрит якобы главную роль играют не собственники капитала, а наемные управляющие трестовских отделов банков и страховых компаний.

Американский буржуазный экономист П. Дракер так характеризует социальный облик «новых магнатов»: «Анонимность — это как раз то самое, к чему стремятся наши новые властители. Управляющие трестовскими отделами ничем не похожи на прежних магнатов. Их в изобилии украшают докторские и другие ученые степени. Как правило, их личные доходы являются скромными, обычно ниже доходов администраторов тех компаний, акциями которых они управляют. Вместо того, чтобы покупать яхты, они пополняют свои библиотеки экономической литературой. Определенно они — самые здравомыслящие, самые образованные и наименее заметные представители всего нашего слоя управляющих». Даже в том факте, что Клэрэнс Стэнли, партнер Морганов, занял пост управляющего пенсионным фондом корпорации

«Дженерал моторс», Дракер ухитрился увидеть значение «революции» на Уолл-стрит. «Не может быть лучшего примера «капиталистической революции», — писал он, — чем этот переход прямого преемника Джона Пирпойнта Моргана от управления фирмой, являющейся подлинным символом Уолл-стрит, к управлению сбережениями пролетариата»³⁵.

Попытки наделить ореолом суверенной власти наемных специалистов, управляющих банками или трестовскими отделами банков, лишний раз свидетельствуют о том, насколько велико стремление некоторых американских ученых скрыть действительное положение вещей.

Банки играют роль главных бастионов экономической власти, осуществляемой магнатами финансового капитала над промышленными корпорациями. Чем больше усиливается роль банков, тем упорнее стремление сравнительно узкой группы крупных капиталистов монополизировать власть над этими финансовыми институтами.

Непосредственный контроль над промышленными корпорациями с помощью владения крупными пакетами акций утрачивал свое значение (относительно, конечно) по мере возрастания роли банков. Контроль над банком дает капиталисту более значительную экономическую власть и более высокое положение в обществе, чем контроль над промышленной корпорацией.

В связи с этим уже с конца XIX в. у наследников крупных состояний наметилась тенденция передавать непосредственное управление промышленными корпорациями наемным администраторам и концентрировать свою деятельность в сфере функционирования финансового капитала.

В частности, эту тенденцию отмечает американский социолог Е. Бальтзелл в своем исследовании структуры высшего класса города Филадельфии — старейшего финансового и промышленного центра США. «В ходе развития американского высшего класса, — пишет Е. Бальтзелл — основатели семьи обычно являлись предпринимателями или торговцами. Представители второго и третьего поколения, если они питают интерес к власти, становятся адвокатами или банкирами ...Представители

³⁵ P. Drucker. The New Tycoons. «Harper's Magazine», May 1955.

высшего класса Филадельфии следуют этому пути. В 1940 г. они удерживали прочный контроль как над коммерческими, так и над инвестиционными банками. Президенты четырех крупнейших коммерческих банков и двух крупнейших сберегательных банков города, так же как и 80% всех директоров этих шести банков, были членами высшего класса». «Высший класс Филадельфии,— отмечает далее Бальтзелл,—представляет собой предпринимательскую аристократию; с помощью банков, адвокатских фирм и директорских постов относительно небольшая группа передает свой экономический контроль из поколения в поколение»³⁶. Положение, существовавшее в Филадельфии в 1940 г., сохранилось, как это явствует из всего содержания книги Бальтзелла, и до настоящего времени.

То, что Бальтзелл пишет о Филадельфии, относится и к другим финансово-промышленным центрам страны, особенно к Нью-Йорку и Бостону. Всюду вокруг крупных банков сложились узкие клики представителей старых «патрицианских» семей, проникнутых решимостью любыми средствами, экономическими и политическими, сохранить монопольную власть над этими банками. Для «нுவоришей» доступ в эти клики крайне затруднен.

Администраторы банков в большей степени, чем администраторы промышленных корпораций, подбираются из членов состоятельных семей, или, точнее говоря, из представителей старых «патрицианских» семей. Е. Бальтзелл пришел к выводу, что для профессиональных управляющих высшие административные должности в промышленных корпорациях более доступны, чем в банковских фирмах³⁷. Даже в американском учебнике банковского дела говорится о подборе вице-президентов банков: «Подобно президенту, они приглашаются в банки благодаря состоянию которым они располагают, после того как они добились успеха в какой-нибудь сфере бизнеса. Редко вице-президенты достигают своего положения в результате продвижения по служебной лестнице внутри банка. Исключение представляют те случаи в практике крупных банков, когда они

³⁶ E. D. Baltzell. *Philadelphia Gentlemen. The Making of a National Upper Class*. Illinois, 1958, p. 37—38, 39.

³⁷ E. D. Baltzell. *Op. cit.*, p. 38.

приглашают на должность вице-президентов администраторов мелких банков, с тем чтобы получить клиентуру в лице этих банков. Из сказанного можно сделать вывод о том, что главным критерием при выборе старших администраторов, к сожалению, является их умение привлекать бизнес к банку. Знание банковского дела и личные способности иногда играют небольшую роль в их отборе³⁸.

Конечно, бывают случаи, когда на пост президента или председателя банка ставятся наемные администраторы. Но главные акционеры банка сохраняют в своих руках высшую власть над банком, занимая посты вице-председателей или директоров.

Описывая деятельность нью-йоркского «Фэрст нэшнл сити бэнк», журнал «Форчун» обратил внимание своих читателей на тот факт, что административный состав банка отличается знатностью происхождения и глубокими «семейными корнями» в банковском деле. «Председатель банка Джеймс Рокфеллер, — отмечал журнал, — представляет третье поколение семьи, давшей главных администраторов. Председатель административной комиссии Ричард Перкинс — сын того самого Джеймса Перкинса, который занимал (в 30-х годах) пост председателя банка. Старший вице-президент Эбен Пайн — потомок Мозеса Тэйлора, возглавлявшего банк в годы гражданской войны в США. Председатель кредитной комиссии банка — потомок Джона Стерлинга, основавшего адвокатскую фирму «Шерман, Стерлинг энд Райт» и занимавшего в течение 50 лет положение советника банка». Трестовский отдел банка возглавляет Роберт Хогуэт, которого «украшает» не столько ученая степень, сколько принадлежность к богатой семье, занимающейся «коллекционированием» недвижимой собственности («Хогуэт риел эстейтс компани»)»³⁹.

Если бы журнал «Форчун» обратился к генеалогии старших администраторов других банков Нью-Йорка, то он обнаружил бы среди них ничуть не меньше людей знатного происхождения, чем в «Фэрст нэшнл сити бэнк». За ними стоят унаследованное богатство и собственность на акции.

Коммерческие банки имеют форму акционерных обществ. Их акции находятся в свободном обращении. Контрольные пакеты акций крупных банков обычно принадлежат небольшой группе семей, связанных между собой родственными или деловыми отношениями. Поскольку банки занимают командные позиции среди других финансовых институтов, вопрос о персональном составе их главных акционеров представляет даже боль-

³⁸ M. Foster, R. Rodgers. Money and Banking. New York, 1947, p. 135—136.

³⁹ «Fortune», September 1965, p. 274.

ший интерес, чем вопрос о составе главных акционеров промышленных корпораций.

Впервые сводные данные о крупных акционерах банков были опубликованы в 1963 г. в двух обширных докладах, подготовленных группой экспертов по поручению Райта Патмэна, занимавшего пост председателя банковской комиссии палаты представителей конгресса США. Первый из докладов — так называемый доклад Патмэна — содержит данные о крупных акционерах 200 крупнейших банков⁴⁰. Другой доклад дает сведения об акционерах 40 банковских холдинговых компаний⁴¹. Материалы для обоих докладов были собраны сотрудниками Управления федеральной резервной системы по одному и тому же методу. Для каждого банка и холдинговой компании даются сведения о 20 крупнейших держателях акций, в числе которых фигурируют отдельные лица, страховые и инвестиционные компании, маклерские фирмы и банковские «номины», кодированные названия сгруппированных пакетов акций, находящихся под управлением трестовских отделов банков.

Согласно данным «доклада Патмэна», 20 крупнейших акционеров держали в 164 банках свыше 20% всех акций, в том числе в 45 банках — свыше 50% акций. В 93 банках небольшие группы, от трех до десяти семей, связанные родственными или деловыми отношениями, владеют свыше 20% акций.

Ниже приведен список 20 банков с наибольшей концентрацией акционерного капитала в руках индивидуальных собственников:

Банк и его местонахождение	Активы, млн. долл.	% акций, принадлежащих крупнейшим акционерам	Семьи, владеющие указанным процентом акций
«Меллон нэшнл бэнк», Питсбург	3744	34	Меллоны
«Гаррис траст энд сэйвингс бэнк», Чикаго	1561	33	Гаррисы
«Норсерн траст компани», Чикаго	1186	32	Смиты
«Фэрст Висконсин нэшнл бэнк», Мэддисон	951	25	Эйлайны

⁴⁰ «Chain Banking. Report by Wright Patman».

⁴¹ «Bank Holding Companies. Scope of Operations and Ownership». Washington, 1963, p. 243.

Банк и его местонахождение	Активы, млн. долл.	% акций, при- надлежащих семьям круп- нейших акци- онеров	Семьи, владеющие указанным процентом акций
«Мичиган изшил бэйк», Лансинг	877	40	Стоддарды
«Мичиган бэйк», Детройт	436	30	Стоддарды, Лэйгсы, Виккесы
«Уитни изшил бэйк», Новый Ор- леан	550	20	Уитни, Снай- деры, Хэласы
«Бэйк оф коммонуэлс», Детройт	800	30	Д. Парсонс и его партнеры
«Тексас изшил бэйк оф коммерс», Хьюстон	870	36	Джоунисы, Джафетсы, Хейни
«Фэрст вестери бэйк энд траст», Лос Анжелос	632	25	Трой Пост
«Коммерс траст компани», Каизас- сити	550	21	Кемперы
«Сити изшил бэйк», Каизас-сити	300	50	Кемперы
«Фэрст изшил бэйк», Уичита . . .	220	30	Кемперы
«Огайо изшил бэйк», Огайо . . .	510	25	Уолфи
«Америкэн изшил бэйк», Чикаго	550	30	Стросы, Стерны
«Меркентайл изшил бэйк», Даллас	420	23	Корригэны
«Сити изшил бэйк», Детройт . .	380	33	Френчи
«Фэрст изшил бэйк», Майями . .	450	26	Бассеты, Дэвисы
«Фэрст изшил бэйк», Денвер . .	400	30	(Хаитеры, Тсэтчеры, Эвансы)
«Фэрст изшил бэйк», Оклахома- сити	370	26	Воузы

К сожалению, авторы «доклада Патмэна» не смогли приподнять завесу секретности, скрывающую от посторонних глаз состав главных индивидуальных акционеров крупнейших банков Нью-Йорка. Значительная часть акций этих банков принадлежит акционерам, скрывающимся за кодированными названиями банковских «номинов». Например, в числе 20 крупнейших держателей акций банка «Морган гаранти траст» (на долю которых приходится 19% всех акций) значатся 15 банковских «номинов», 4 страховые компании и 1 инвестиционная компания. На долю этих «номинов» приходится 15% всех акций, в том числе на 5 «номинов» самого «Морган гаранти траст» — 6,6% акций. Непосредственно администраторам и директорам банка принадлежит всего лишь 0,5% акций. О том, кто именно скрывается за «номинами», знают лишь старшие администраторы бан-

ка, и вырвать у них эту «коммерческую тайну» не сможет никто. Можно лишь предполагать, что за «номинами» скрываются многочисленные члены семей Морганов, Ламонтов и других партнеров моргановской группы.

Невозможность раскрыть состав индивидуальных владельцев акций, сгруппированных в «номинах», в значительной мере обесценивает сведения о крупнейших держателях акций, собранные авторами «доклада Патмэна». На долю «номинов» приходится свыше половины (58%) всех отмеченных в нем акционеров. В сведениях о банках Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии, Кливленда и Калифорнии «номины» преобладают над всеми другими категориями держателей акций. Общую картину состава акционеров еще более искажает то обстоятельство, что среди «номинов» каждого крупного банка значатся как его собственные «номины», так и «номины» пяти-шести других банков.

Недостаток метода, применявшегося составителями «доклада Патмэна», — они строго придерживались юридического определения понятия владельца акций.

Включая в число 20 крупнейших акционеров банка членов какой-либо семьи капиталиста, они регистрировали лишь те акции, которые составляют их личную собственность. В результате этого оставались неучтенными акции, находящиеся в «семейных нераздельных трестах» или же принадлежащие другим членам семьи, если их пакеты акций по своим размерам меньше последнего из отмеченных в списке 20 крупнейших пакетов акций.

Этот недостаток особенно заметен при анализе состава 20 крупнейших акционеров рокфеллеровского «Чейз Манхэттен бэнк». Среди 20 крупнейших держателей акций этого банка, отмеченных в «докладе Патмэна», значатся 15 банковских «номинов», одна страховая компания, одна маклерская фирма, две рокфеллеровские компании и как индивидуальный акционер президент банка Дэвид Рокфеллер. Согласно этим данным, семья Рокфеллеров владеет, прямо и косвенно, всего лишь 2% акций, в то время как хорошо осведомленные лица, дельцы Уолл-стрит, считают, что Рокфеллеры владеют минимум 5% акций, не считая акций, принадлежащих родственной им семье Олдричей ⁴².

⁴² «Business week», 12.11 1955; «Fortune», February 1955.

Вероятно, акции банка юридически поделены между несколькими десятками членов семьи Рокфеллеров, и пакет акций, принадлежащий каждому из них, недостаточно велик, чтобы оказаться в числе 20 крупнейших пакетов. Можно предполагать также, что часть рокфеллеровских акций находится под управлением трестовского отдела «Чейз Манхэттн бэнк» и скрывается за «номиналом» последнего «Кадд энд компани», владеющего 2% акций банка. В списке 20 крупнейших акционеров банка отсутствует имя Олдричей, хотя общеизвестно, что они владеют значительным пакетом акций.

Такие же несоответствия данных «доклада Патмэна» с общеизвестными фактами можно обнаружить и в списке крупных акционеров многих других банков и холдинговых компаний. Следовательно, сведения, содержащиеся в докладе, дают далеко не полную картину состава крупных акционеров 200 банков. В действительности концентрация акционерного капитала крупных банков гораздо выше.

Состав главных администраторов и директоров 200 крупнейших банков служит дополнительным свидетельством того, что эти бастионы экономической власти прочно контролируются богатыми капиталистами. Представители семей, обладающих капиталом свыше 50 млн. долл., по данным на 1964—1966 гг., занимали 34 главных административных поста и 353 директорских. Кроме того, представители семей, обладающие состояниями от 10 млн. до 50 млн. долл., занимали 47 главных административных постов и 459 директорских.

Почти все главные банки Нью-Йорка возглавляются членами богатых семей. Представители двух ветвей клана Рокфеллеров занимают главные административные посты в двух крупнейших банках США с общей суммой активов в 30 млрд. долл. Дэвид Рокфеллер занимает пост президента «Чейз Манхэттн бэнк», а его кузен Джеймс Рокфеллер — пост председателя «Ферст нэшнл сити бэнк». Томас Гэйтс, сын одного из партнеров моргановской группы, возглавляет «Морган гаранти траст». Уильям Мур, внук финансиста Мура, основавшего корпорацию «Нэшнл бисквит», занимает пост председателя банка «Бэнкерс траст». Гэбриель Хэйдж, президент банка «Мэнюфэкчурерс ганновер траст» — родственник семьи Рессоров, владеющей крупнейшей в США

рекламной фирмой. Уильям Ренчард, председатель «Кемикл бэнк Нью-Йорк траст», зять крупного вашингтонского банкира У. Флеминга. Хойт Амидон, президент банка «Юнайтед Стейтс траст», связан родственными отношениями с несколькими богатейшими семьями Нью-Йорка (Праттами, Торни, Каллауэй и др.). Пост президента «Марин мидлэнд корпорейшн» (объединяет 4 банка с активами в 4 млрд. долл.) занимает Джекоб Шоелькопф — выходец из богатейшей семьи г. Буффало, контролирующей несколько промышленных предприятий; одним из основателей этой банковской группы был его дед.

Финансово-промышленные союзы богатых капиталистов. Крупные банки обычно контролируются союзами богатых капиталистов, владеющих акциями не только банков, но и промышленных корпораций. Капиталистов, которые были бы только банкирами, уже давно не существует. В США едва ли можно найти хотя бы один крупный банк, который не переплетался бы с промышленными корпорациями во взаимном владении акциями.

За последние два десятилетия развитие трестовских операций в значительной степени увеличило такого рода переплетение владения акциями и укрепило личную унию банков с промышленными корпорациями. Личная уния находит отражение в составе совета директоров любого крупного банка.

В качестве иллюстрации личной унии банков и промышленных корпораций можно привести «Фэрст нэшнл бэнк оф Чикаго». В состав его директоров входят представители нескольких семей Чикаго, контролирующих крупные промышленные корпорации.

Приводим список наиболее крупных владельцев капитала и влиятельных директоров этого банка, по данным на 1965 г.:

Маршалл Филд	Президент «Филд энтерпрайзис». Семейный капитал — свыше 300 млн. долл. *
Брукс Маккормик	Вице-президент «Интернэшнл харвестер». Семейный капитал — свыше 200 млн. долл.
Уиньяльм Иринс	Председатель «Армур энд компани». Семейный капитал — свыше 300 млн. долл.
Джозеф Блок	Председатель «Инлэнд стил». Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

* Маршалл Филд умер в сентябре 1965 г. Представлять интересы семьи в этом банке был назначен один из опекунов семейного треста Филдов — Джордж Янг.

Роберт Стюарт

Роберт Ингерсолл

Чарльз Кэмпбелл

Председатель «Квэйкер оутс». Семейный капитал — свыше 10 млн. долл.

Председатель «Борг варнер». Семейный капитал — свыше 10 млн. долл.

Президент издательства «Трибюн». Представляет интересы семьи Маккормик Паттерсон. Семейный капитал свыше 10 млн. долл.

Эта группа директоров, представляя семьи, в совокупности владеющие капиталом менее 0,9 млрд. долл., доминирует в правлении банка с акционерным капиталом в 4,7 млрд. долл. и в семи промышленных корпорациях с активами в 4,5 млрд. долл. Названная группа образует гигантское финансово-промышленное объединение, основанное на союзе семи богатых семей.

Такое же положение существует и в банках Нью-Йорка. В числе директоров любого из них можно обнаружить доминирующую группу финансистов, обладающих большим личным капиталом и контролирующих крупные промышленные корпорации.

Вот некоторые краткие данные о наиболее богатых директорах главных банков Нью-Йорка, по данным на 1965 г.:

«Морган гарантии траст»

Томас Гэйтс

Председатель банка, сын партнера Морганов

Томас Ламонт

Бывший председатель банка, сын партнера Морганов

Гарри Дэвисон

Старый партнер Морганов

Чарльз Диккей

Председатель по делам трестовского отдела банка, старый партнер Морганов

Крауфорд Гринволт

Председатель «Е. И. Дюпон компани», член семьи Дюпонов

Джон Дорранс

Председатель компании «Кэмпбелл суп». Семейный капитал — свыше 800 млн. долл.

Роберт Стивенс

Председатель «Дж. П. Стивенс энд компани». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Стефан Бехтель

Председатель и владелец «Бехтель корпорейшн». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Поль Кэбот

Бостонский финансист. Семейный капитал — свыше 10 млн. долл.

Л. Макколлум

Председатель «Континентал ойл». Личное состояние — свыше 10 млн. долл.

Томас Перкинс

Управляющий имуществом семьи Дьюк. Личное состояние — свыше 10 млн. долл.

«Чейз Манхэтн бэнк»

Дэвид Рокфеллер

Президент банка

Джеремиа Милбэнк

Председатель административной комиссии «Коммершл солвентс». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Генри Д. Мерсер

Унтни Стоун

Дж. Р. Дилвортс

«Ферст нашнл сити банк»

Джеймс С. Рокфеллер

Ричард Перкинс

Эмори Хаутон

Роджер Миллкен

Питер Грейс

Джорд Бэйкер

Перси Чабб

Джозеф Вильсон

Джон Кимберли

Роберт Уинтроп

Председатель «Стейт марин лайнс». Личное состояние — свыше 20 млн. долл.

Председатель «Стоун энд вебстер». Инвестиционный банкир. Семейный капитал — свыше 20 млн. долл.

Управляющий инвестициями семьи Рокфеллеров

Председатель банка

Председатель административной комиссии банка. Семейный капитал — свыше 10 млн. долл.

Председатель административной комиссии «Корнинг гласс уоркс». Семейный капитал — свыше 900 млн. долл.

Президент «Диринг милликен энд компани». Семейный капитал — свыше 400 млн. долл.

Президент «У. Р. Грейс энд компани». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Главный акционер банка. Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Главный администратор группы страховых компаний. Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

Президент «Ксерокс корпорэйшн». Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

Председатель «Кимберли кларк корпорейшн». Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

Нью-Йоркский финансист. Крупный акционер банка. Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

«Кемикл банк Нью-Йорк траст»

Уильям Ренчард

Хулберт Олдрич

Ламонт Дюпон Коупленд

Артур Уотсон

Генри Хиллман

Роберт Гоелет

Генри А. Гаррис

Председатель банка. Капитал жены — свыше 10 млн. долл.

Вице-председатель банка. Член семьи Праттов

Президент «И. Е. Дюпон компани». Член семьи Дюпонов

Администратор «Интериэшнл бизнес машин». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Президент «Питсбург коук энд кемикл компани». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Финансист, один из главных акционеров банка

Инвестиционный банкир

«Банкерс траст»

Уильям Мур

Льюис Лэфэм

Джон Хэйнс

Говард Коллман

Томас Уотсон

Джеймс Брэйд

Председатель банка. Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

Председатель административной комиссии банка. Семейный капитал — свыше 10 млн. долл.

Финансист. Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Президент «Коллман бразерс». Табачный магнат. Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Председатель «Интериэшнл бизнес машин». Семейный капитал — свыше 100 млн. долл.

Финансист. Семейный капитал — свыше 50 млн. долл.

Во многих случаях личная уния банков и промышленных корпораций подкрепляется тем, что их контрольные пакеты акций принадлежат одной и той же семье.

Финансовая империя Меллонов служит классическим примером такого соединения банковского и промышленного капитала в руках одного собственника. Существование подобной личной унии банков и промышленных корпораций можно обнаружить почти в каждом крупном финансово-промышленном центре США.

В штате Висконсин семья Эйлайнов владеет всеми акциями промышленной корпорации «Шлитц Бруинг» (активы — 100 млн. долл.) и контрольным пакетом акций шести банков, в том числе весьма крупного банка «Ферст Висконсин нэшнл бэнк» (активы — 951 млн. долл.). В штате Юта семья Эккелес контролирует две промышленные корпорации с активами в 200 млн. долл. и группу банков с активами в 600 млн. долл. В Толедо связанные родством семьи Фордов и Найтов контролируют три промышленные корпорации с активами в 500 млн. долл. и три банка с активами в 600 млн. долл. В штате Северная Каролина семья Хэйнесов владеет почти всеми акциями текстильной корпорации «Хэйнес ниттинг компани» (активы — около 100 млн. долл.) и контролирует «Ваковия бэнк» с активами в 800 млн. долл. Во Флориде Джесси Болл Дюпон контролирует промышленную корпорацию «Сан Джо пэйпер» (активы — 200 млн. долл.) и группу банков с активами в 600 млн. долл. В штате Огайо семья Вольфи владеет всеми активами обувной корпорации (активы — около 70 млн. долл.) и контролирует группу банков с активами в 600 млн. долл. В штате Миннесота 11 богатых промышленников (семьи Беллов, Пиллсбэри, Мередитов, Косгроувов, Дэйтонов, Моррелов, Хэффелфингеров, Даниельсов и др.) контролируют «вскладчину» банковскую холдинговую компанию «Норсвест бэнкшэрс». Холдинговая компания в свою очередь контролирует группу банков с активами в 2,5 млрд. долл. Капиталисты этой группы владеют или контролируют промышленные и торговые предприятия с общей суммой активов в 2200 млн. долл.

Итак, многочисленные факты говорят о том, что источники экономической власти коммерческих банков над промышленными корпорациями в последние десятиле-

тия не только не иссякли, но, наоборот, в результате развития трестовских операций сделались более глубокими. Факты свидетельствуют также о том, что роль наемных управляющих банками еще более ограничена, чем роль наемных управляющих в крупных промышленных корпорациях. Неразрывность связи собственности и власти в сфере банков более очевидна и, можно сказать, выступает более откровенно, чем в сфере промышленных и торговых корпораций.

Это проявление неразрывного единства собственности и власти становится еще более заметным при анализе роли инвестиционно-банковских фирм в современной финансово-промышленной системе США.

Инвестиционно-банковские фирмы

Организация и функции. Главная функция инвестиционно-банковских фирм — эмиссия, т. е. выпуск новых акций и займовых облигаций акционерных обществ и размещение их на денежном рынке. Это — категория финансовых операций, осуществление которых запрещено законом для коммерческих, т. е. депозитных банков¹. Большинство таких инвестиционно-банковских фирм производят также маклерские операции для своих клиентов: покупают акции и другие находящиеся в обращении ценные бумаги корпораций. Кроме того, эти фирмы участвуют в учредительстве новых акционерных обществ, в «реорганизациях», т. е. слияниях и поглощениях «старых» компаний.

Большая часть инвестиционно-банковских фирм до недавнего времени имела старинную форму партнерств. Капитал фирмы при этой форме складывается из взносов партнеров, а чистая прибыль делится между ними

¹ В 1933 г. конгресс США принял закон, запрещающий коммерческим (депозитным) банкам владеть филиалами, осуществляющими инвестиционные операции, связанные с выпуском ценных бумаг корпораций. На основе этого закона из банка «Дж. Пирпойнт Морган энд компани» выделилась инвестиционно-банковская фирма «Морган, Стэнли». Инвестиционные филиалы нью-йоркского «Чейз нэшнл бэнк» и бостонского «Фэрст нэшнл бэнк» слились в новую корпорацию, получившую название «Фэрст Бостон корпорейшн». В 1946 г. в нее влилась инвестиционная фирма семьи Меллонов («Меллон секьюритиз»). «Фэрст Бостон корпорейшн» сохраняет особые «родственные» отношения с «Чейз Манхэтти бэнк» и «Меллон нэшнл бэнк», подкрепляемые общностью состава главных акционеров.

соответственно размерам пая. Но, начиная с 50-х годов, инвестиционно-банковские фирмы США одна за другой стали принимать форму акционерных обществ. Примерно половина крупных американских фирм к 1966 г. «инкорпорировалась». Одна из главных причин отказа от формы партнерства состоит в том, что она не гарантирует длительного и устойчивого существования фирмы. Уход одного из главных партнеров может повести к резкому сокращению капитала фирмы. Кроме того, форма партнерства предполагает, что в случае банкротства фирмы ее партнеры несут ответственность всем своим имуществом. Ответственность при акционерной форме более ограничена.

Собственные капиталы инвестиционных фирм относительно невелики. По данным на 1963 г., капиталы 382 инвестиционных фирм составляли 2476 млн. долл., или в среднем на каждую фирму приходилось по 4 млн. долл.² Капиталы 50 крупнейших фирм колеблются от 10 млн. до 100 млн. долл. Но было бы ошибочно судить о роли инвестиционных фирм в финансово-промышленном мире США, исходя только из размеров их собственных капиталов. Официально капитал фирмы «Морган, Стэнли» составляет около 3 млн. долл. Тем не менее влияние и престиж этой фирмы далеко превосходит влияние и престиж инвестиционно-банковской фирмы «Мерилл Линч, Пирс, Феннер энд Смит», располагающей капиталом в 100 млн. долл. «Корпорации,— пишет Мартин Мэйер, американский экономист, о фирме «Морган, Стэнли»,— предпочитают обращаться к этой фирме в качестве подписчика на выпускаемые ими ценные бумаги не в связи с ее финансовыми ресурсами, а благодаря ее огромному опыту и репутации»³. На самом деле скромный размер собственных капиталов зачастую не ограничивает размаха финансовых операций тех или иных инвестиционных фирм. Партнер той же самой «Морган, Стэнли» прямо говорит: «Если бы возникла необходимость, то я хоть завтра имел бы в своем распоряжении финансовые средства, в 2 раза превышающие капитал нашей фирмы»⁴.

² «New York Times», 19.III 1964.

³ M. Mayer. Wall Street: Men and Money. New York, 1955, p. 174.

⁴ Ibid., p. 174.

Инвестиционная фирма всегда может получить краткосрочный заем в коммерческом банке для финансирования ее эмиссии акций или других ценных бумаг промышленных корпораций. Кроме того, в распоряжении инвестиционно-банковских фирм обычно так же находятся крупные капиталы, переданные им для управления и инвестирования богатыми рантье. Инвестиционные фирмы используют эти капиталы наряду со своими собственными ресурсами в тех случаях, когда они осуществляют спекулятивные финансовые операции по «оздоровлению», «реорганизации» и слиянию «старых» корпораций или учредительству «новых».

В США существует свыше четырех тысяч инвестиционно-банковских и маклерских (брокерских) фирм. Но только 100 наиболее крупных из них играют значительную роль в системе финансового контроля над корпорациями. Именно они монополизировали финансовые операции, связанные с новыми выпусками акций и с размещением на денежном рынке долгосрочных займов для промышленных корпораций. Список наиболее крупных и влиятельных инвестиционно-банковских фирм приводится ниже:

Фирма	Капитал, млн. долл.	Активы, млн. долл.
«Морган, Стэнли энд компани»	3	Нет данных
«Лимэн бразерс»	40	Нет данных
Кун, Лоб энд компани»	Нет данных	Нет данных
«Фэрст Бостон корпорэйшн»	22	Нет данных
«Меррил Линч, Пирс, Феннер энд Смит»	148	1400
«Фрэнсис И. Дюпон энд компани»	51	315
«Бэйч энд компани»	50	400
«Эквитэбл секьюритиз»	50	Нет данных
«Аллен энд компани»	38	500
«Карл М. Лоб, роудс энд компани»	13	Нет данных
«Дрексель, Харриман, Рипли энд компани»	Нет данных	Нет данных
«Диллон, Рид энд компани»	Нет данных	Нет данных
«Блитс энд компани»	30	Нет данных
«Гольдман, Сакс энд компани»	Нет данных	Нет данных
«Уайт, Велд энд компани»	21	Нет данных
«Киддер, Пибоди энд компани»	15	Нет данных
«Истмэн Диллон юнион секьюритиз»	27	Нет данных
«Стоун энд Вебстер секьюритиз»	Нет данных	Нет данных
«Смит, Барни энд компани»	Нет данных	Нет данных

«Гудбоди энд компани»	25	225
«Вертхейм энд компани»	30	Нет данных
«Уолстон»	23	188
«Дин Уиттер»	24	Нет данных
«Пэйн, Веббер, Джексон энд Куртис»	Нет данных	Нет данных
«Рейнольдс энд компани»	10	Нет данных
«Доминик энд Доминик»	Нет данных	Нет данных
«Дрейфус энд компани»	Нет данных	Нет данных
«Лазар Фрер»	Нет данных	Нет данных
«Глор, Форгэн энд компани»	13	Нет данных
Батчер энд Шерред»	Нет данных	Нет данных

Специфический характер финансовых операций инвестиционных фирм требует, чтобы конторы фирм находились поблизости одна от другой и от главной фондовой биржи. С давних времен Уолл-стрит и примыкающие к ней улицы стали излюбленным районом банкиров и брокеров. Там расположены главные конторы многих крупных коммерческих банков. Там же — две главные фондовые биржи Америки, на которых котируется около 90% всех находящихся в обращении акций. Но своей всемирно известной и одиозной репутацией Уолл-стрит обязана не столько коммерческим банкам, сколько инвестиционным фирмам. Крупные коммерческие банки размещаются не только в Нью-Йорке, но и в Филадельфии, Питсбурге, Бостоне, Чикаго, Детройте и многих других американских городах. Однако конторы всех крупных инвестиционных фирм расположены в районе Уолл-стрит, и их присутствие здесь оказало вряд ли не решающее значение в том, что эта улица стала символом господства финансовой олигархии и капиталистической эксплуатации.

Нью-Йорк — удобное сборное место для инвестиционных фирм и потому, что там находятся штаб-квартиры 125 крупнейших корпораций и десятки крупнейших страховых компаний.

Подписные операции, связанные с новым выпуском акций и займовых облигаций, служат главным и регулярным источником доходов большинства инвестиционно-банковских фирм. Комиссионные вознаграждения за услуги по размещению акций и облигаций очень высоки.

Даже старые солидные корпорации вынуждены платить за эти услуги 2—3%⁵.

Посредническая деятельность, связанная с организацией крупных долгосрочных займов и выпуском акций, фактически монополизирована 17 крупнейшими фирмами Уолл-стрит⁶.

В списке этих фирм на первом месте стоят: «Морган, Стэнли», «Фэрст Бостон корпорейшн» и «Лимэн бра-зерс». Они выкроили себе львиную долю эмиссионного бизнеса в Америке. Каждой корпорации хотелось бы ради престижа ассоциировать эмиссию своих акций или займовых облигаций с именем фирмы «Морган, Стэнли». Но последняя обычно участвует в подписных операциях, связанных только с наиболее крупными выпусками ценных бумаг гигантских корпораций («Америкэн телефон энд телеграф компани», «Дженерал моторс», «Консолидейтед Эдиссон» и др.).

Подписные операции обычно осуществляются следующим образом. Одна из уоллстритовских фирм заключает контракт с корпорацией об условиях эмиссии ее ценных бумаг. Затем фирма создает синдикат для продажи ценных бумаг и приглашает некоторые другие фирмы Уолл-стрит принять участие в синдикате, выделяя каждой из них определенную долю в общей сумме ценных бумаг. В проспектах и газетных объявлениях название фирмы, организовавшей синдикат, стоит на пер-

⁵ Вот пример одной из типичных подписных операций инвестиционных фирм. В июне 1961 г. благотворительный фонд семьи Фордов решил продать 2 млн. 750 тыс. акций «Форд мотор». Инвестиционные фирмы, взявшиеся разместить этот выпуск акций, внесли по 77 долл. 85 центов за каждую акцию и перепродали их по 80 долл. 50 центов. Эта операция, занявшая всего один день, принесла участвовавшим в ней инвестиционным фирмам доход в размере 7 млн. 287 тыс. долл. («Wall Street Journal», 29.VI 1961).

Фирма «Мерилл Линч, Пирс, Феннер энд Смит» в 1965 г. за организацию продажи акций «Транс-ворлд эйрлайнс», принадлежавших Говарду Юзу, получила комиссионные в размере 2 млн. долл. Новым и малоизвестным корпорациям приходится платить еще более высокое комиссионное вознаграждение. Бывают случаи, когда оно достигает 20—30% от объявленной стоимости выпущенных акций или облигаций. («Time», 19.VIII 1966).

⁶ «Study of Monopoly Power. Hearings of the 81st Congress, Committee on the Judiciary». Washington, 1950, p. 473.

вом месте в списке его участников. В случаях крупных эмиссий с состав синдикатов входит не один десяток инвестиционных фирм. Распределение между участниками синдиката доли в эмиссии акций нередко сопровождается длительной закулисной борьбой и острыми конфликтами.

Об одном конфликте такого рода стало известно в результате самоубийства нью-йоркского банкира Уолстона. В мае 1964 г. был создан синдикат в составе 361 фирмы для продажи 10 млн. акций корпорации «Комьюникейшн сэтелайт» («Комсат»), только что созданной для коммерческой эксплуатации искусственных спутников земли. Распределение долей выпуска между участниками синдиката взяли на себя 11 главных фирм Уолл-стрит, возглавляемых фирмой «Мерилл Линч, Пирс, Феннер энд Смит». Фирме «Уолстон энд компани» они выделили всего 23,5 тыс. акций. Старший партнер этой фирмы Вернон Уолстон 15 мая покончил жизнь самоубийством в знак протеста против «унижения», которому подверглась его фирма со стороны аристократической клики банкиров, монополизировавших эмиссионное дело. Накануне смерти Уолстон в телефонном интервью репортеру газеты «Нью-Йорк таймс» с глубокой обидой и возмущением говорил: «Мне не довелось окончить колледж, а ведь именно старые школьные связи решают, кто и сколько получит этого выпуска акций «Комсат»⁷. Уолстон имел в виду общеизвестный факт засилия на Уолл-стрит нескольких десятков семей финансовой аристократии, связанных родственными отношениями, общностью воспитания в особых аристократических колледжах и принадлежностью к аристократическим клубам.

Эмиссионные и брокерские операции. Некоторые американские буржуазные экономисты высказывают мнение, что роль инвестиционных фирм в финансово-промышленной системе США в течение двух последних десятилетий значительно уменьшилась. В качестве доказательства они обычно ссылаются на рост так называемого частного размещения займов и указывают на то, что корпорации все чаще избегают публичного размещения займов, сопряженного с подписными операциями инвестиционных фирм, и стремятся передать весь выпуск займа какой-нибудь одной страховой компании.

Действительно около половины всех заемных операций производится теперь частным образом. Но это отнюдь не означает, что инвестиционные фирмы вообще стоят в стороне от случаев частного размещения займов. По установившейся практике промышленная корпора-

⁷ «New York Times», 16.V 1964.

ция, нуждающаяся в долгосрочном займе, прежде всего обращается к одной из влиятельных инвестиционных фирм. Последняя, предложив план финансирования, вступает в переговоры с соответствующими страховыми компаниями и коммерческими банками.

Обычно в результате переговоров несколько страховых компаний и коммерческих банков дают согласие участвовать в займе. За свои услуги в организации этого займа инвестиционная фирма затем взыскивает комиссионное вознаграждение, назависимо от того, был ли заем размещен публично, т. е. на открытом денежном рынке или частным образом. «Теоретически,— пишет Мартин Мэйер,— при частном размещении займов для корпораций существует возможность избежать расходов на комиссионное вознаграждение инвестиционным фирмам. Но многие корпорации предпочитают участие инвестиционных фирм в этом деле. В некоторых случаях только инвестиционная фирма сможет убедить страховую компанию, в то время как к доводам представителя корпорации она оставалась бы равнодушной. Без участия инвестиционной фирмы корпорации пришлось бы стоять с протянутой рукой, выпрашивая деньги. Кроме того, многие корпорации зависят от инвестиционных фирм, являющихся их финансовыми советниками, и не решатся получить заем из какого угодно источника без предварительного одобрения инвестиционной фирмы, хотя это и означает расходы на комиссионное вознаграждение»⁸.

Практика показывает, что участие инвестиционных фирм в большинстве случаев все чаще составляет непременное условие выпуска крупных долгосрочных займов для корпораций⁹. Но размещение займов частным образом ведет к дальнейшей концентрации этих операций в руках немногих крупных фирм. В 1963 г. частным образом были размещены займы корпораций на общую сумму в 6413 млн. долл. Из этой суммы 1987 млн. долл. (или 31%) пришлось на долю трех главных инвестиционно-банковских фирм «Фэрст Бостон корпорейшн», «Лимэн бразерс» и «Морган Стэнли»¹⁰.

⁸ М. М а у е р. *Op. cit.*, p. 180.

⁹ «Business Week», 17.X 1964.

¹⁰ «Wall Street», 12.V 1964; «Business Week», 17.X 1964.

Большинство инвестиционно-банковских фирм производит маклерские (брокерские) операции для богатых клиентов. Суть этих операций сводится к тому, что инвестиционно-банковская фирма по приказу клиента рантье покупает на фондовой бирже или частным порядком определенное число акций какой-либо корпорации и держит их до тех пор, пока не получит приказа того же клиента относительно продажи акций. Многие рантье полностью передоверяют управление портфелями своих ценных бумаг инвестиционно-банковским фирмам, и последние покупают и продают акции для такого рода клиентов по собственному усмотрению¹¹. За брокерские услуги фирмы берут комиссионное вознаграждение в размере примерно 1% от покупной или продажной цены акций. Эти комиссионные служат еще одним источником регулярного дохода инвестиционно-банковских фирм. В 1965 г. комиссионный доход от этих операций голько на нью-йоркских фондовых биржах в совокупности составил 700 млн. долл.¹²

Первое место по объему брокерских операций занимает фирма «Меррил Линч, Пирс, Феннер энд Смит». На ее долю приходится около 15% всего брокерского бизнеса Уолл-стрит. Фирма имеет 9600 служащих и обслуживает 630 тыс. постоянных клиентов. Ее сеть (165 отделений) покрывает всю территорию США, а также включает Лондон, Париж, Женеву, Мадрид, Рим, Токио, Гонконг и Бейрут. По размерам активов (1400 млн. долл.) «Меррил Линч, Пирс, Феннер энд Смит» может выдер-

¹¹ В погоне за комиссионным вознаграждением брокеры имеют склонность без особой нужды как можно чаще «обновлять» состав акций в портфелях клиентов. В 1965 г. пожилая вдова нью-йоркского промышленника Берта Гехт возбудила судебный иск против фирмы «Гаррис, Анхэм» по обвинению последней в злоупотреблении своими брокерскими правами. Фирма взяла на себя управление портфелем акций Берты Гехт в 1956 г., когда их рыночная стоимость составляла 525 тыс. долл. Если бы содержание портфеля акций осталось неизменным, говорилось в судебном иске, то их рыночная стоимость в 1964 г. составляла бы 964 тыс. долл. Вместо этого рыночная стоимость инвестиций Берты Гехт опустилась до 250 тыс. долл. Фирма «Гаррис, Анхэм» обвинялась в том, что в погоне за комиссионными она продавала и покупала акции для Берты Гехт «в чрезмерной степени», взыскав с последней за 8 лет 214 тыс. долл. комиссионных и других платежей («Wall Street Journal», 22.IX 1965).

¹² «New York Times», 27.III 1966.

жать сравнение с крупным коммерческим банком. Наследники основателя этой фирмы, Чарльза Меррилла, сохранили контроль над 10% акций. Крупными акционерами этой фирмы являются также семьи Феннеров, Смитов и Пирсов. Фирма контролирует одну из крупнейших торговых корпораций США — «Сейфуэй сторз» (активы — 576 млн. долл.).

На второе место в области брокерских операций в последние годы выдвинулась инвестиционно-банковская фирма «Фрэнсис И. Дюпон энд компани». Фирма имеет 116 отделений и 2900 служащих. Хотя по размерам активов (300 млн. долл.) она далеко уступает фирме «Меррилл Линч», тем не менее «Фрэнсис И. Дюпон» никогда не испытывает недостатка в капиталах. По утверждениям журнала «Бизнес уик», она в случае необходимости всегда может опереться на огромное состояние членов семьи Дюпонов¹³.

«Выращивание» новых корпораций. Каждая крупная инвестиционно-банковская фирма предпочитает четко выраженную специализацию: «Морган, Стэнли» концентрирует деятельность на эмиссии ценных бумаг гигантских промышленных корпораций; «Гольдман, Сакс» — на выпуске ценных бумаг торговых корпораций; «Хэлси, Стюарт» и «Фэрст Бостон корпорейшн» — на займовых облигациях правительства и электроэнергетических компаний; «Меррил Линч» — на брокерских операциях; «Киддер Пибоди» — на операциях с куплей и продажей акций для инвестиционных компаний.

Помимо эмиссионных и брокерских операций некоторые крупные инвестиционно-банковские фирмы специализируются на финансировании новых корпораций и на так называемых особых ситуациях.

«Особая ситуация» обычно возникает тогда, когда акции той или иной корпорации, предприятия которой в своей основе вполне здоровы, падают ниже паритета по каким-либо временным причинам. «Искусство» инвестиционного банкира состоит в том, чтобы выискивать «особые ситуации», сулящие наибольшие прибыли. Скупив по предельно низкой цене значительный пакет акций такой корпорации, инвестиционно-банковская фирма

¹³ «Business Week», 31.VIII 1963, p. 80.

начинает ее «оздоравливать» с помощью реорганизации, слияния с другой корпорацией или же распродает ее заводы по частям.

Такого рода операции — излюбленная специализация инвестиционно-банковских фирм «Лимэн бразерс» и «Карл М. Лоб, роудс энд компани». Анализ деятельности этих двух фирм помогает получить более полное представление об операциях, роли и месте инвестиционных банков в современной финансово-промышленной системе США.

«Лимэн бразерс» — самая могущественная и влиятельная инвестиционно-банковская фирма Уолл-стрит (если не считать фирму «Морган, Стэили», опирающуюся на силу коммерческого банка «Морган гаранти траст»). Она насчитывает 28 партнеров. Главным из них — Роберт Лимэн, впуск одного из основателей фирмы. Членам семьи Лимэнов принадлежит 60% капитала фирмы. Ее влияние опирается на состояние и широкие деловые связи главных партнеров. Капитал семьи Лимэнов в 1957 г. оценивался в 250 млн. долл., а состояние других партнеров (Поля Мазура, Монро Гутмана, Джозефа Томаса, Фрэнка Маихейма, Германа Капа и др.) — в 70 млн. долл.¹⁴

Собственные капиталы партнеров подкрепляются огромными суммами чужих капиталов, передаваемых им для управления. Фирма «Лимэн бразерс» пользуется высоким престижем, и поэтому сотни богатых рантье доверяют ей управлять своими инвестициями. Минимальная сумма, принимаемая фирмой для инвестиционного управления, составляет 500 тыс. долл. Общая сумма таких капиталов, находившихся под управлением «Лимэн бразерс» в 1966 г., превышала 1 млрд. долл.¹⁵ Кроме того, фирма контролирует две инвестиционные компании — «Лимэн корпорейши» и «Уан Уильям стрит фанд» (сумма активов — 700 млн. долл.). В общей сложности «Лимэн бразерс» управляет инвестициями рантье на сумму 3 млрд. долл.¹⁶ Поскольку эти капиталы в основном вложены в акции различных корпораций, то «голосующая сила» партнеров фирмы очень велика.

По размерам эмиссионных операций «Лимэн бразерс» занимает одно из первых мест на Уолл-стрит. В 1965 г. она разместила новые выпуски акций и займовых облигаций на сумму 1,7 млрд. долл. Фирма занимает второе место по частному размещению займов. В 1965 г. она разместила такого рода займы на 946 млн. долл.¹⁷

Как говорилось выше, один из основных видов деятельности «Лимэн бразерс» — это операции, связанные с «особыми ситуациями», поглощениями и слияниями корпораций и с учреждением новых акционерных обществ. В 1950 г. фирма купила за 29 млн. долл. «большую» нефтяную компанию «Джергинс», с тем чтобы «оздоровить» ее и перепродать. Два года спустя, продав некоторую часть имущества этой

¹⁴ «Fortune», December 1957, p. 157.

¹⁵ «Time», 25.11 1966, p. 70.

¹⁶ «Fortune», November 1961, p. 135.

¹⁷ «Time», February 1966, p. 70.

компании, фирма вернула свои 29 млн. долл., и в то же время в ее руках оставалась другая часть имущества, оцениваемая в 28 млн. долл. Кроме того, партнеры «Лимэн бразерс» индивидуально владели 200 тыс. акций этой компании. Они приобрели акции по 9 центов, а в ноябре 1957 г. их курс поднялся до 20 долл. Такие же финансовые махинации фирма проделывала и с некоторыми другими корпорациями. В частности, в 1962 г. партнеры «Лимэн бразерс» приобрели за 11 млн. долл. компанию «Де Лаваль сепарейтор», перепродав ее затем после «оздоровления» за более высокую цену.

Значительную часть доходов фирмы «Лимэн бразерс» составляют комиссионные за посреднические услуги при слиянии корпораций. В 1964 г. фирма играла роль «свахи» в 20 слияниях корпораций, сопряженных с выплатой выкупной цены на общую сумму 733 млн. долл.¹⁸ Чаше всего «Лимэн бразерс» устраивает слияния тех корпораций, которые находятся в сфере ее влияния или же поддерживают с ней «традиционные» отношения. Участие в слияниях не только приносит фирме ежегодные прибыли в несколько миллионов долларов, но и закрепляет ее влияние на возникшие в результате поглощения корпорации.

В 50-х годах «Лимэн бразерс» играла крупную роль в учредительстве новых корпораций в электронной промышленности. Наиболее крупным результатом ее грондерства было создание «Литтон индастриз». В 1953 г. группа молодых предпринимателей, возглавляемая Чарльзом Торнтоном, задумала приобрести небольшую компанию «Литтон индастриз», активы которой в то время составляли всего лишь 7 млн. долл. «Лимэн бразерс» предоставила группе Торнтон заем в 1,5 млн. долл. В качестве одного из условий займа партнеры «Лимэн бразерс» потребовали преференций: права купить по низкой цене (менее доллара за акцию) значительную долю акций «Литтон индастриз», рыночная стоимость которых в последующее десятилетие возросла в тысячу раз. Если бы лимэновские партнеры сохранили все полученные ими за 50 тыс. долл. акции, то в 1966 г. они могли бы продать их за 50 млн. долл.¹⁹

В последующие годы «Лимэн бразерс» помогала «Литтон индастриз» осуществлять финансовые операции, связанные со слиянием и поглощением других корпораций. За 13 лет «Литтон индастриз» скупала свыше 50 различных компаний и превратилась в гигантскую корпорацию — конгломерат. В 1966 г. ее активы составляли 750 млн. долл., а стоимость валовой продукции превысила 1 млрд. долл. Выражая компанию «Литтон индастриз», выискивая для ее ненасытного аппетита все новые и новые корпорации, «Лимэн бразерс» заработала около 10 млн. долл. в форме комиссионных за посреднические услуги. Прочная финансовая связь между «Лиман бразерс» и «Литтон индастриз» закреплена двусторонним переплетением директоратов: лимэновский партнер Джозеф Томас занимает пост директора «Литтон индастриз», а председатель последней Ч. Торнтон входит в состав директоров Нью-Йоркской инвестиционной компании «Лимэн корпорейшн».

Примерно таким же образом «Лимэн бразерс» вырастила корпорации «АВКО», «Брансвик», «СКМ корпорейшн» и «Гертц корпорейшн».

¹⁸ «Wall Street Journal», 3.IX 1965.

¹⁹ «Fortune», December 1957, p. 188; «Time», 25.II 1966.

Сравнительно быстрое превращение «Гертц корпорейшн» из закулакой автотранспортной компании в самое крупное предприятие по прокату автомашин ассоциируется с именем лимэновского партнера Фрэнка Манхейма. Довольно любопытно то, что крупную роль Манхейма в деле «возвышения» корпорации «Гертц» журнал «Форчун» использует, чтобы опровергнуть утверждения американских буржуазных социологов об упадке влияния инвестиционных банков. «Человеком, задумавшим и осуществившим стремительный рост корпорации «Гертц», — пишет журнал, — был инвестиционный банкир Фрэнк Манхейм. Он направлял и подталкивал «Гертц корпорейшн» на путь экспансии и приобретения других компаний. Поэтому успехи, достигнутые на протяжении последних десяти лет корпорацией «Гертц», расцениваются на Уолл-стрит как личный триумф Манхейма. На Уолл-стрит успех корпорации «Гертц» рассматривается как свидетельство сохранения инвестиционными банкирами власти, вопреки некоторым рассуждениям о том, будто их влияние падает²⁰.

Следует добавить, что, вырастив корпорацию «Гертц» до тучных размеров, фирма «Лимэн бразерс» в конце 1966 г. решила отдать ее «на съедение» такому динозавру американских корпорационных джунглей, как «Радио корпорейшн оф Америка». В делах последней «Лимэн бразерс» также имеет значительный «голос».

О большом престиже и влиянии фирмы «Лимэн бразерс» свидетельствует, что ее партнеры занимают директорские посты в 101 корпорации. Отсюда не следует, что все они входят в сферу влияния «Лимэн бразерс». Многие крупные и независимые корпорации считают полезным иметь в составе своих директоров одного из партнеров мощной инвестиционно-банковской фирмы, услугами которой они пользуются при размещении займов или новых выпусков акций.

Вообще очертить границы сферы влияния фирмы «Лимэн бразерс», так же как и границы влияния других финансовых групп, — задача довольно трудная. Но на основании многих признаков можно полагать, что лимэновская группа имеет преобладающий «голос» в управлениях следующих промышленных и торговых корпораций: «Литтон индастриз» (активы — 750 млн. долл.), «Эллайд сторз» (активы — 663 млн. долл.), «Брансвик компани» (активы — 513 млн. долл.), «АВКО» (активы — 400 млн. долл.); «Флинт коут» (активы — 275 млн. долл.), «Гертц корпорейшн» (активы — 200 млн. долл.), «СКМ корпорейшн» (активы 140 млн. долл.), «Дайко» (активы — 75 млн. долл.), «Интернэшнл силвер» (активы — 64 млн. долл.). Кроме того, «Лимэн бразерс» контролирует две инвестиционные компании с активами 700 млн. долл. Во многих других корпорациях лимэновские партнеры делят контроль и влияние с другими финансовыми группами. Особенно тесно «Лимэн бразерс» сотрудничает с инвестиционно-банковскими фирмами «Карл М. Лоб, роудс энд компани» и «Лазар фрер». Главные партнеры всех трех фирм связаны между собой родственными отношениями.

Инвестиционно-банковская фирма «Карл М. Лоб, роудс» сравнительно молодая. Она была основана в 1931 г. и выросла в значительную финансовую силу лишь в послевоенные годы. Ее основатель Джон Л. Лоб в 1966 г. все еще занимал положение старшего партнера, а его брат Карл М. Лоб и несколько других членов семьи — положение партнеров. Семья Лобов нажила огромное состояние на спеку-

²⁰ «Fortune», October 1963, p. 122.

лящих цветными металлами, сахаром и каучуком. Влияние и сила, основанные на собственном капитале семьи, были увеличены с помощью «династических браков»²¹.

Женившись на Френсис Лимэн, Джон Лоб стал своим человеком внутри одной из могущественных клик Уолл-стрит, включающей семьи Лимэнов, Уорбургов, Шифов, Канов, Калманов и Альтшулов. Дочь Джона Лоба вышла замуж за Эдгара Бронфмана и вовлекла в орбиту фирмы (ограниченным партнером которой она состоит) бронфмановские миллионы. Клифорд Мичел, один из главных партнеров «Карл М. Лоб, роудс энд компани», вошел в семью Бэйчей, контролирующую третью по величине фирму Уолл-стрит. К. Мичел стал связующим звеном между обеими фирмами, часто объединяющими свои капиталы для крупных финансовых операций.

Родство и деловые связи с семьей водочного магната Бронфмана имели особенно важные последствия для возвышения фирмы Лобов. Огромное состояние Бронфманов (около 400 млн. долл.) расширило финансовые ресурсы фирмы. Деньги Бронфманов формально не являются частью капитала фирмы Лобов, но участвуют в ее крупных спекулятивных операциях или же инвестируются в акции тех корпораций, в которых эта фирма имеет особые интересы. В частности, акции нью-йоркского банка «Эмпайр траст», принадлежащие группе Бронфман — Лоб — Бэйч или находящиеся под ее контролем, обеспечивают ей преобладающий «голос» в правлении банка. Эта же группа семей в результате финансовых комбинаций и слияний приобрела крупный пакет (свыше 5%) акций «Ситиз сервис». По существу группа Лоб — Бронфман — Бэйч тем самым приобрела контроль над этой крупной нефтяной компанией с активами в 1635 млн. долл. Бронфманы не скрывают того, что производство одной только водки больше их не удовлетворяет и «что они стремятся выкроить для себя значительный кусок более «респектабельного» нефтяного бизнеса»²². Эту жажду Бронфманов и призвана удовлетворять фирма «Карл М. Лоб, роудс энд компани». В 1962 г. она начала тайно скупать акции крупной нефтяной компании «Пьюр ойл» (активы — 700 млн. долл.). В этой операции участвовал капитал Бронфманов. Скупив около 10% акций, фирма «Лоб, роудс» потребовала предоставить ей два места в совете директоров компании «Пьюр ойл»²³, а получив отказ, она предложила остальным акционерам продать их акции за 700 млн. долл. созданной ею группе инвесторов. Эта попытка группы Лоб — Бронфман приобрести полный контроль над компанией «Пьюр ойл» кончилась неудачей вследствие вмешательства в борьбу нескольких других финансовых групп, включая семью Дюпонов²⁴. По словам журнала «Форчун», «Бронфманы утешали себя тем, что в конце концов

²¹ Указав на то, что для финансовых спекуляций фирма располагает денежными ресурсами в размере примерно 350 млн. долл., журнал «Форчун» писал: «Этот пул капиталов представляет собой не только продукт прибыльных инвестиций прошлых лет, но и результат стратегически важных браков и слияний, которые включили в орбиту фирмы состояния семей Бэнчей, Лимэнов и Бронфманов. Именно эти источники обширных, готовых на риск, капиталов позволили фирме осуществить ряд крупных финансовых операций» («Fortune», April 1963, p. 129).

²² «Fortune», April 1963, p. 129; «Fortune», November 1966, p. 145—146.

²³ «Wall Street Journal», 16.XII 1966; «New York Times», 23.X 1964.

²⁴ «Wall Street Journal», July 1, 1964.

они вышли из свалки за контроль над компанией «Пьюр ойл» с чистой прибылью в 4 млн. долл.»²⁵

Некоторые операции «Карл М. Лоб, роудс энд компани» могут служить иллюстрацией к тому, каких фантастических размеров достигают прибыли инвестиционных банкиров от удачных поглощений и слияний компаний. В 1948—1954 гг. фирма инвестировала около 11 млн. долл. в контрольные пакеты акций нескольких небольших нефтяных компаний. В 1960 г. она слила их в одну компанию, получившую название «Юнион Тексас нечьюрел газ». В том же году фирма подвергла реорганизации «больную» компанию «Андерсон — Причард ойл» и передала ее нефтепромыслы компании «Юнион Тексас». В результате этих финансовых операций рыночная стоимость акций «Юнион Тексас» увеличилась в несколько раз. «Кульминационный момент этого 14-летнего упражнения в духе творческого капитализма, — писал журнал «Форчун», — наступил тогда, когда «Лоб, роудс» изъявила желание приобрести «Юнион Тексас» за 6 млн. своих акций с рыночной стоимостью в 318 млн. долл. Первоначальные инвестиции фирмы «Лоб, роудс» в размере 10,8 млн. долл. к 1962 г. принесли прибыль на сумму 65 млн. долл., не считая тех комиссионных, которые фирма получила за свои услуги в эмиссии ценных бумаг, связанные с вышеуказанными слияниями»²⁶.

Есть еще одна крупная и влиятельная фирма на Уолл-стрит, правда, малоизвестная за ее пределами, но все же заслуживающая краткого описания ее сферы операций и влияния. Речь идет о фирме «Аллен энд компани». Главным партнерам этой фирмы, братьям Чарльзу и Герберту Алленам, принадлежит большая часть ее капитала, составляющего 38 млн. долл. Чарльз Аллен — один из богатейших капиталистов Америки. В 1963 г. его личное состояние оценивалось в 500 млн. долл. До 60-х годов фирма почти не участвовала в эмиссии акции и брокерских операциях. В больших масштабах, чем даже фирмы «Лимэн бразерс» и «Карл М. Лоб, роудс энд компани», она занималась «особыми ситуациями», «выращиванием» новых компаний и спекуляцией недвижимым имуществом. В частности, «Аллен энд компани» «вырастила» до крупных размеров корпорацию «Огден» (активы — 163 млн. долл.). Фирма и члены семьи Алленов владеют почти половиной акций этой компании. Наибольшего финансового успеха «Аллен энд компани» достигла при «выращивании» новой фармацевтической компании «Синтекс». В 1958 г. «Аллен энд компани» приобрела контрольный пакет акций этой компании всего за 8 тыс. долл., а в 1966 г. рыночная цена этих акций составляла около 150 млн. долл.²⁷ «Аллен энд компани» также контролирует крупные корпорации «Америкэн Бош-Арма», «С. Ф. энд. И. К.», «Эллайд сьюпермаркитс», «Колорадо миллинг энд элевейтор», «Грэйт вестерн шугар» и около десятка других менее крупных предприятий.

При оценке роли инвестиционно-банковских фирм в финансово-промышленной системе США нельзя не учитывать то обстоятельство, что в их распоряжении концентрируется огромная масса акций различных корпора-

²⁵ «Fortune», November 1966, p. 146.

²⁶ «Fortune», April 1963, p. 150.

²⁷ «Business Week», 25.1 1964, p. 111.

ций, купленных фирмами для своих клиентов в порядке брокерских операций. Например, в подвалах фирмы «Меррил Линч, Пирс, Феннер энд Смит» только по данным на 1965 г. хранилось акций и других ценных бумаг, купленных для клиентов, на сумму 14 млрд. долл., в том числе на 8 млн.— акций «Америкэн телефон энд телеграф компани»²⁸.

В 1962 г. в распоряжении фирмы «Бэйч энд компани» находились акции на сумму 2,5 млрд. долл., в распоряжении фирмы «Фрэнсис И. Дюпон энд компани» находились акции на сумму 1,5 млрд. долл. В частности, эта фирма держала 1355 тыс. акций, или 32% общего числа акций, компании «Краун корк энд сил»²⁹.

В 1962 г. инвестиционно-банковские фирмы держали акции своих клиентов общей сложности на сумму 46 млрд. долл.³⁰, или 10% всего находившегося в тот период в обращении в США акционерного капитала. Выборочные обследования, проводимые в США последние 10—20 лет, показывают, что в каждый данный момент все инвестиционно-банковские и брокерские фирмы распоряжаются примерно 23% находящихся в обращении акций крупных компаний. Для некоторых корпораций этот процент поднимается до 40³¹. Собственниками большей части этих акций являются капиталисты-клиенты. Но, как правило, они представляют инвестиционно-банковским фирмам доверенность на голосование этими акциями. При подсчете общей «голосующей силы» инвестиционно-банковских фирм следует учитывать также те акции, которые они контролируют с помощью инвестиционных компаний. Крупные уоллстритовские фирмы («Лимэн бразерс», «Фрэнсис И. Дюпон энд компани», «Дрейфус», «Кун, Лоб» и др.) в 1966 г. контролировали 10 инвестиционных компаний с общей суммой активов в 6 млрд. долл. Ресурсы этих компаний в свою очередь инвестированы в акции различных промышленных и торговых корпораций.

Следовательно, совокупная «голосующая сила» инвестиционных банков не уступает совокупной «голосую-

²⁸ «News Week», 1.11 1965; «Wall Street Journal», 15.XII 1965.

²⁹ «Wall Street Journal», 29.XI 1962.

³⁰ Ibidem.

³¹ E. R. Aronow and H. A. Einhorn. Proxy Contests for Corporate Control. New York, 1957, p. 213.

щей силе» коммерческих банков. Конечно, эта совокупная «голосующая сила» нескольких сот инвестиционных банкиров существует лишь как потенциальная возможность. Но правления американских промышленных корпораций не могут не считаться с ней.

Как показывает опыт минувших «войн за контроль», инвестиционно-банковские фирмы иногда могут решить исход борьбы, поставив свою «голосующую силу» на сторону одной из борющихся капиталистических групп. Именно эти фирмы решили исход борьбы за контроль над «Нью-Йорк сентрэл» и «Аллегэни корпорейшн» (как это уже было показано в гл. IV). Они же сыграли важную роль в исходе и многих других конфликтов.

В 1956 г. финансисты Д. Томлинсон и С. Мэйер, купив 200 тыс. акций голливудской компании «Метро-Голдвин-Мэйер» (активы — 220 млн. долл.), сделали попытку захватить контроль над этой корпорацией. В частности, Томлинсон потребовал, чтобы ему предоставили пост президента. Дорогу к власти ему преградили инвестиционные фирмы «Лимэн бразерс» и «Лазар фрер». Представители этих фирм заявили, что они контролируют 400 тыс. акций «Метро-Голдвин-Мэйер» и с помощью других поддерживающих их инвестиционных фирм Уолл-стрит в случае необходимости могут выставить против группы Томлинсона около 1 млн. акций, или 20% общего числа акций этой корпорации³².

В 1959 г. во время борьбы за контроль над «Пабст бруинг компани», инвестиционно-банковская фирма «Бэр, Стирнс» поставила на сторону президента этой корпорации Г. Перлстейна 400 тыс. акций и обеспечила ему победу над оппозицией³³. Совершенно очевидно, что Г. Перлстейн и Роберт О Брайен, президент «Метро-Голдвин-Мэйер» могут сохранять свои административные посты только с благоволения указанных инвестиционных фирм.

В 1963 г. фирма «Меррил Линч» решила исход борьбы за контроль над калифорнийской корпорацией «Гарретт», поставив находившиеся в ее распоряжении 12% акций последней на сторону правления, отбивавшего нападение со стороны «Кэртис-Райт»³⁴. Та же фирма «Меррил Линч» во время «войны за контроль» над железной дорогой «Чикаго рок айленд энд пасифик» в 1963—1966 гг. поставила на сторону группы Гарриманов находившиеся в ее распоряжении 10% акций компании³⁵.

Бывают случаи, когда фирмы Уолл-стрит, связанные взаимными интересами, во время борьбы за контроль оказываются в противоположных лагерях.

³² «Fortune», August 1957, p. 99.

³³ «New York Times», 4.IV 1958.

³⁴ «New York Times», 10.X 1963.

³⁵ «Fortune», June 1966, p. 204.

Так было, в частности, во время конфликта внутри совета директоров компании «Твентис сенчури фокс филм». В 1961 г. фирма «Карл М. Лоб, роудс энд компани» и ее контрагенты приобрели 12% акций этой компании. Джон Лоб занял пост директора. Его кузен Роберт Лимэн также входил в состав директоров. В 1962 г. Джон Лоб предложил перетряхнуть состав директоров «Твентис сенчури фокс филм» под тем предлогом, что компания понесла крупный убыток. Он натолкнулся на сопротивление Даррила Занука — кинорежиссера, основателя и крупного акционера компании. Заседание совета директоров 25 июля 1962 г. должно было решить конфликт между Зануком и Лобом. «В центре общего внимания, — описывал этот эпизод журнал «Форчун», — оказался Роберт Лимэн. Если он проголосует вместе с Джоном Лобом против Занука, за этим, вероятно, последует открытая война за контроль над компанией. Если он проголосует в пользу Занука, то это обидит его друга Джона Лоба и, может быть, внесет осложнения в связывающие их семейные и деловые узы. Все же Лимэн проголосовал в пользу Занука. Большинство директоров последовали его примеру. На следующий день Джон Лоб в знак протеста объявил о своем выходе из состава директоров». Но личная уния и союз между двумя фирмами и двумя семьями, указывал журнал, от этого столкновения не пострадали³⁶.

Можно полагать, что общие интересы этой финансовой группы взяли верх над соображениями о борьбе за контроль над одной корпорацией.

Американская промышленная корпорация обычно устанавливает постоянную связь с какой-либо одной инвестиционной фирмой, которая выполняет роль ее финансового советника, помогает вырабатывать проекты привлечения капиталистов и пользуется преимущественным правом при размещении новых выпусков акций или облигаций займов. Когда промышленная корпорация нуждается в новой эмиссии акций или в получении долгосрочного займа, она обращается за услугами к той инвестиционной фирме, которая поддерживает с ней «традиционные» отношения, хотя услуги других фирм, возможно, обошлись бы ей дешевле. Такая постоянная связь между корпорацией и инвестиционной фирмой во многих случаях закрепляется включением одного из партнеров инвестиционной фирмы в совет директоров корпорации.

Связь корпорации с определенной инвестиционной фирмой сама по себе еще не означает того, что инвестиционная фирма контролирует корпорацию. Степень влияния, оказываемого инвестиционной фирмой на правление

³⁶ «Fortune», April 1963, p. 157.

корпорации, зависит от многих факторов: от размеров корпорации, степени концентрации ее акций в руках крупных индивидуальных акционеров, положения корпорации в системе финансово-промышленных союзов.

Инвестиционная фирма «Кун, Лоб» поддерживает тесную «традиционную» связь с корпорацией «Рейнольдс миллс». Но никто не решится утверждать, что фирма «Кун, Лоб» господствует над этой корпорацией. То же самое можно сказать и о «традиционных» связях фирмы «Лимэн бразерс» с четырьмя крупнейшими торговыми корпорациями — «Гимбелс», «Мэйси», «Федерейтед департамент сторз» и «Мэй департамент сторз».

Значительное влияние инвестиционно-банковские фирмы приобретают в тех компаниях, в создании которых они принимают активное участие: обычно они основаны на корпорационных поглощениях или слияниях.

Слияние нескольких корпораций в единую более крупную, как правило, осуществляется по инициативе инвестиционных фирм. Кроме того, они приобретают большое влияние в делах новой, объединенной компании. «Банкиры,— говорит Р. Гордон,— по-видимому, захватывают власть не только в результате выпуска новых акций и облигаций или предоставления краткосрочных кредитов, но также и в результате их участия в переговорах, ведущих к слиянию двух или больше компаний или к приобретению одной компанией другой компании. ...Банкиры могут определять условия влияния компаний и условия выпуска новых акций, и они также могут выбирать (или участвовать в выборе) директоров и главного администратора, который будет возглавлять новую корпорацию»³⁷.

Например, корпорация «Юнайтед Стейтс индастриз» возникла в результате слияний и поглощений, организованных фирмой «Кун, Лоб». Фирма в 1958 г. поставила на пост президента корпорации своего служащего Джона Снайдера. До сего времени «Юнайтед Стейтс индастриз» продолжает оставаться в сфере влияния «Кун, Лоб». Фирма «Лимэн бразерс» приобрела доминирующее положение в совете директоров «Брансвик компани» благодаря тому, что участвовала в слияниях последней с не-

³⁷ R. A. Gordon. Business Leadership in the Large Corporation. Berkley and Los Angeles, 1961, p. 193—194.

сколькими корпорациями и организовала для нее долгосрочные займы.

Инвестиционные фирмы иногда считают своим «правом» под предлогом спасения инвестиций собственных клиентов вмешиваться в управление теми корпорациями, акции и облигации займов которых они разместили на денежном рынке.

Так, инвестиционная фирма «Киддер, Пибоди» разместила акции одной корпорации среди крупных предпринимателей США. «Некоторое время спустя,— говорит старший партнер фирмы Альберт Гордон,— благодаря действию факторов, которые нельзя было предвидеть, стало очевидным, что в этой корпорации не все благополучно. Курс ее акций стремительно падал. Финансовые институты, которым мы продали акции этой компании, стояли перед угрозой больших потерь. Хотя мы ... и не несли ответственности за это, мы чувствовали свой долг перед своими клиентами. Поэтому мы взяли на себя издержки обследования корпорации с целью установить причину неполадок. В результате были обнаружены коренные причины и предприняты меры к их устранению, и курс акций повысился... В другом случае курс акций корпорации, финансировать которую мы помогали, упал с 25 долл. до 2 долл. И снова, хотя мы не несли юридической ответственности, мы добровольно изъявили желание оказать помощь. Нам удалось выработать план реорганизации и рекапитализации, который поставил корпорацию на ноги в финансовом отношении. Теперь те самые акции, которые продавались за 2 долл., стоят много больше, чем до начала их резкого падения»³⁸.

Некоторые инвестиционно-банковские фирмы владеют значительными пакетами акций торговых и промышленных корпораций. Например, фирма «Аллен энд компани» и ее партнеры владеют 48% акций кампании «Огден корпорейшн» и 20% акций корпорации «Снитекс». 12 крупнейших инвестиционно-банковских фирм посредством владения значительными пакетами акций контролируют 26 промышленных корпораций с общей суммой активов в 11 млрд. долл. Некоторые корпорации находятся под совместным контролем двух или трех инвестиционных фирм. Контроль над корпорацией «Студебек-

³⁸ «Christian Science Monitor», 31.X 1959.

кер» делят «Лимэн бразерс» и «Глор, Форгэн». Равенство этих двух фирм в управлении автомобильной компанией подчеркивается тем, что их представители занимают посты сопредседателей административной комиссии. В 1961 г. они сместили с поста президента профессионального управляющего Г. Черчилля и назначили на его место Ш. Эгберта. В совете директоров «Дженерал дайнэмикс» доминируют представители четырех инвестиционных фирм: «Лимэн бразерс», «Блитс энд компани», «Э. Ф. Хаттон энд компани» и «Олворд энд Олворд».

Переплетение связей на высшем уровне. Специфический характер операций инвестиционно-банковских фирм накладывает печать на поведение их партнеров. Эти фирмы — самая активная, подвижная и осведомленная (как в области финансов, так и в сфере политики) часть финансово-промышленного капитала. Контакты, контакты и еще раз контакты — таков девиз инвестиционного банкира. «Успех операций инвестиционно-банковской фирмы, — пишет журнал «Форчун», — больше, чем успех других видов бизнеса, зависит от личных контактов... Среди финансистов Уолл-стрит преимущество — на стороне того, кто располагает наилучшими контактами»³⁹. Инвестиционный банкир обычно «коллекционирует» друзей среди руководителей корпораций, правительственных учреждений и деятелей обеих ведущих партий США.

В поисках полезных контактов каждая инвестиционно-банковская фирма прежде всего старается установить тесные связи с максимальным числом корпораций. Все инвестиционно-банковские фирмы, за исключением «Меррил Линч», стремятся посадить своих партнеров на директорские посты в различных корпорациях. По приблизительным подсчетам, представители инвестиционно-банковских фирм занимают около 15% всех директорских постов 1000 крупнейших корпораций США.

Директор компании имеет доступ к источникам информации, весьма выгодной для финансовых операций инвестиционно-банковской фирмы⁴⁰.

³⁹ «Fortune», October 1953, p. 138.

⁴⁰ «Занимая пост директора, — говорит Альфред Койли, партнер фирмы «Хэйден Стоун», — вы лучше осведомлены о том, когда именно комиссия собирается прибегнуть к новому займу, и вы имеете преимущества для того, чтобы заполучить в свои руки организацию подписки на этот заем» («Wall Street Journal», 19.IX 1962).

Директора из числа партнеров инвестиционно-банковских фирм испытывают соблазн поделиться полученной ими информацией с другими партнерами своей фирмы или с ее клиентами, если эта информация дает основания предвидеть повышение или понижение биржевого курса акций. Соблазн настолько велик, что перед ним не устоял вице-президент моргановского банка Томас Ламонт. В апреле 1964 г., присутствуя на заседании совета директоров «Тексас галф сульфур», он узнал о том, что эта компания открыла богатейшие залежи меди, серебра и цинка. Ламонт немедленно сообщил по телефону эту новость своему банку, а его старшие администраторы тотчас дали распоряжение скупить на бирже некоторое количество акций «Тексас галф сульфур» для трестовского отдела банка. Этот скандальный случай, несколько месяцев разбиравшийся в 1964—1965 гг. на заседаниях Комиссии конгресса США по контролю над торговлей ценными бумагами, бросил тень на пресловутую «респектабельность» моргановского банка.

Директорский пост в крупной промышленной корпорации предоставляет инвестиционно-банковским фирмам много и других возможностей для прибыльных операций и финансовых махинаций. «Диллон, Рид энд компани», одна из самых «респектабельных» фирм Уолл-стрит, использовала свои тесные связи с калифорнийской нефтяной компанией «Юнион ойл» для прибыльных операций собственных предприятий. «Диллон, Рид» и ее партнеры приобрели нефтесклады и бензозаправочные станции и сдали их в аренду компании «Юнион ойл» на особенно выгодных условиях. Сделку, выгодную «Диллон, Рид», заключить было нетрудно, поскольку ее президент Фредерик Бранди занимал пост директора «Юнион ойл». В 1961 г. группа мелких акционеров «Юнион ойл» возбудила судебный иск против Бранди и членов его семьи, а также против фирмы «Диллон, Рид» по обвинению их в незаконном извлечении прибыли из своих «особых отношений» с «Юнион ойл». Скомпрометированный Бранди был вынужден поспешно покинуть пост директора «Юнион ойл»⁴¹.

⁴¹ «Business Week», 8.VII 1961.

Особое место, занимаемое инвестиционными банками в общей финансово-промышленной системе США, делает их наиболее подходящими кандидатами для замещения директорских постов в промышленных и торговых корпорациях. Партнеры инвестиционно-банковских фирм часто занимают директорские посты в качестве доверенных лиц богатых рантье, владеющих крупными пакетами акций каких-нибудь корпораций, но не желающих обременять себя личным надзором за безопасностью своих инвестиций. «Очень часто,— откровенно говорит С. Колеман, партнер фирмы «Е. Ф. Хаттон»,— весьма важный клиент нашей фирмы приходит к нам и говорит: Вы, ребята — эксперты в финансово-корпорационных вопросах, и мы хотели бы, чтобы вы представляли наши интересы в совете директоров такой-то компании, крупным пакетом акций которой мы владеем»⁴².

Однако большинство директорских постов, занимаемых партнерами инвестиционно-банковских фирм,— естественное следствие эмиссионных операций по выпуску акций и ценных бумаг, осуществляемое ими на денежном рынке для тех или других корпораций. «Когда мы возглавляем синдикат по размещению выпуска ценных бумаг какой-нибудь корпорации,— говорит Альфред Койли,— особенно если эта корпорация впервые продает публике акции, мы желаем продлить и сохранить свои связи с ней с тем, чтобы помогать ее росту и успеху»⁴³. Промышленные и торговые корпорации со своей стороны также предпочитают иметь постоянные связи с какой-нибудь одной инвестиционно-банковской фирмой, даже если это означает во многих случаях установление своего рода вассальной зависимости. Для корпорации средних размеров инвестиционно-банковская фирма не только играет роль финансового советника, но и может оказать покровительство в случае угрозы рейда со стороны какой-нибудь группы «пиратов».

Так, в 1962 г. фирма «Гарриман, Риили», партнер которой Ч. Амброуз входил в состав совета директоров компании «Америкэн хардуэйр»⁴⁴, помогла отразить атаку «пиратской группы» Виктора Муската.

⁴² «Wall Street Journal», 19.IX 1962.

⁴³ Ibidem.

⁴⁴ «Business Week», 16.V 1964.

Другая группа «финансовых пиратов», возглавляемая Гербертом Сигелем, в 1965 г. сделала попытку захватить контроль над крупной калифорнийской корпорацией по производству кинофильмов «Парамаунт пикчерс». В состав совета директоров этой корпорации входил Поль Манхейм, партнер «Лимэн бразерс». Благодаря ему и могуществу его фирмы нападение «пиратов» было отбито⁴⁵.

Компания «Дэйко» с давних времен поддерживает связи с фирмой «Лимэн бразерс». В октябре 1966 г. группа мелких финансистов, возглавляемая Б. Клейнером, попыталась захватить контроль над компанией «Дэйко». Герман Кан, партнер фирмы «Лимэн бразерс» и директор компании «Дэйко», помог последней отбить атаку «финансовых пиратов»⁴⁶.

Апофеоз единения собственности и власти. Неразрывное единство капиталистической собственности и экономического господства выступает в инвестиционно-банковских фирмах более явственно, чем в каких-либо других институтах финансового капитала. Независимо от того, имеет ли эта фирма форму партнерства или форму акционерного общества, власть и доходы распределяются в ней соответственно доле партнеров в общем капитале.

Главные партнеры крупных инвестиционно-банковских фирм, как правило, крупные капиталисты. 20 наиболее влиятельных фирм Уолл-стрит продолжают ассоциироваться с именами семей, располагающих состояниями свыше 50 млн. долл.: Морганов, Дюпонов⁴⁷, Гарриманов⁴⁸, Браунов, Лиманов, Уорбургов, Шифов, Канов, Диллонов, Бельмонтов, Алленов, Рейнольдсов, Лобов, Дрейфусов, Бурденков, Меррилов (Мэговэнов), Батчеров, Беев, Стоунов и Вебстеров. Члены этих семей

⁴⁵ «Wall Street Journal», 1.X 1965.

⁴⁶ «New York Times», 28.X 1966.

⁴⁷ Пять членов семьи Дюпонов доминируют в двух инвестиционных фирмах: «Фрэнсис И. Дюпон энд компани» и «Лэрд энд компани».

⁴⁸ Члены семьи Гарриманов — главные партнеры старинной фирмы «Браун бразерс, Гарриман энд компани» (активы — 322 млн. долл.). Фирма представляет собой единственный крупный частный банк особого рода. Поскольку банк Гарриманов имеет форму партнерства (а партнеры несут ответственность перед клиентами своим личным имуществом в случае банкротства банка), на него не распространяются те ограничения, которые наложены на депозитивные банки законом 1933 г. «Браун бразерс, Гарриман энд компани» совмещает функцию банка с функциями инвестиционно-банковской фирмы (брокерские операции). Банк Гарриманов — это банк для избранной группы богатых рантье-клиентов. Мелких вкладов он не принимает.

по-прежнему входят в состав партнеров фирм, созданных в большинстве случаев их предками.

В 40 других крупных фирмах главные партнеры — члены семей, владеющих капиталом свыше 10 млн. долл. Среди них много потомственных (третье и четвертое поколение) инвестиционных банкиров (семьи Грисвольдов, Нойесов, Хорнблауеров, Эдвардсов, Уайтов, Хаттонов и др.).

Рядом с потомственными инвестиционными банками в конторах Уолл-стрит все больше партнерских мест начинают занимать наследники разбогатевших промышленников и торговцев (Томас Форд, Джон Хейнс, Питер Гимбелл, Генри Брек, Огден Фиппс, Эвери Рокфеллер, Годфрей Рокфеллер, Джон Пратт, Дж. Пенник и многие другие). Их тяга к инвестиционно-банковскому делу отражает перенос центра тяжести экономической власти в общей финансово-промышленной системе США. По нашим подсчетам, отпрыски около 40 богатейших семейств (с состоянием свыше 50 млн. долл.) состоят на службе в инвестиционно-банковских фирмах. Служба в коммерческих банках и в инвестиционно-банковских фирмах для современного богатого американского буржуа становится такой же почетной, как военная служба для русских, английских и прусских дворян в XIX в.

Инвестиционно-банковские фирмы охотно зачисляют в состав своих партнеров членов богатых семейств, особенно «патрицианских»: они ведь приносят с собой денежный капитал и полезные родственные связи в деловом мире. Но не менее охотно фирмы наделяют званием партнера и тех, чей главный «капитал» составляют обширные связи в политическом мире, нажитые в результате долгих лет правительственной службы.

Например, в 1961 г. партнеры фирмы «Карл М. Лоб, роудс энд компани» с энтузиазмом приняли в свои ряды Роберта Андерсона, занимавшего пост военного министра и министра финансов в правительстве Эйзенхауэра.

Еще больший успех в вербовке такого рода партнеров выпал на долю фирмы «Лимэн бразерс». В 1963 г. она приняла в число партнеров Льюшеса Клея, располагающего обширными связями в Вашингтоне (в годы войны он занимал пост главного интенданта армии), а после войны пост верховного комиссара США в Запад-

ной Германии и входил в совет директоров 10 крупнейших нью-йоркских корпораций. Американская буржуазная печать писала по этому поводу, что, вступая на новое для него поприще инвестиционного банкира, Клей поставил на службу Лимэнам «свое громкое имя и хорошо наполненную картотеку личных контактов»⁴⁹. «Мы с уверенностью ожидаем,— сказал по этому случаю партнер Лимэнов Поль Мазур,— что Льюшес Клей будет играть крайне важную роль в наших операциях»⁵⁰. «Лимэновская фирма,— пояснял журнал «Форчун»,— желает расширить свои операции в Европе, и блестящая репутация, которую Клей имеет там, несомненно будет полезной. Кроме того, он — *persona grata* в Вашингтоне, где «Лимэн бразерс» время от времени нуждается в дружественной поддержке»⁵¹. В период 1964—1966 гг. Лимэны настолько расширили свои операции в Европе, что пришлось переманить к себе на службу и опытного дипломата: в 1966 г. Джордж Болл покинул пост заместителя государственного секретаря, с тем чтобы возглавить операции европейского филиала «Лимэн бразерс» — «Лимэн интернэшнл».

Большим спросом со стороны инвестиционно-банковских фирм пользуются сыновья и внуки бывших президентов США или, на крайний случай, сыновья бывших кандидатов в президенты. Джеймс Рузвельт, сын Франклина Рузвельта, играет видную роль в делах «Бэйч энд компани», и ему прочили ампула президента этой фирмы после смерти престарелого Гарольда Бэйча. Уильям Д. Рузвельт, внук Франклина Рузвельта, в 1966 г. стал партнером фирмы «Ауэрбах, Поллок энд Ричардсон». Фирма «Кун, Лоб» сделала своим партнером Томаса Дьюи-младшего, сына бывшего кандидата в президенты США Томаса Дьюи. Фирма «Лазар Фрер» взяла к себе на службу Эдлая Стивенсона-младшего, сына бывшего кандидата в президенты США Стивенсона, и Юджина Блэка-младшего, сына бывшего президента Международного банка реконструкции и развития.

Власть собственника капитала в инвестиционно-банковских фирмах настолько очевидна, что даже самые

⁴⁹ «Newsweek», 11.II 1963.

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ «Fortune», March 1963, p. 52.

ревностные поборники берлианства и «революции управляющих» не решаются искать в них признаки «нового капитализма без капитала», а ограничиваются туманными рассуждениями об «убывающей роли» инвестиционного банкира. Берлианцы не без умысла проходят мимо того, что именно «народный капитализм» (под которым подразумевается рост общего числа держателей акций в стране) способствует дальнейшему укреплению экономических позиций финансового капитала и усилению роли инвестиционных банков.

Такова диалектика современных процессов развития финансового капитала, ибо чем больше расширяется число держателей акций, тем выше доход инвестиционно-банковских фирм, а вместе с ним прочней и контроль над распыленным акционерным капиталом.

Далеко не случайно — главным центром пропаганды концепции «народного капитализма» служит Нью-Йоркская фондовая биржа. В сознании биржевого маклера «народный капитализм» ассоциируется с ростом числа сделок купли-продажи акций и, следовательно, с ростом комиссионных доходов. Инвестиционному банкиру свойственно стремление увеличивать не только число держателей акций, но и массу находящихся в обращении акций. Он с неприязнью смотрит на «семейные» компании, акции которых не вовлечены в биржевой оборот. Инвестиционно-банковские фирмы стараются убедить «старомодных» капиталистов в том, что, воздерживаясь от продажи «широкой публике» акций своих компаний, они лимитируют тем самым размеры доступных для них долгосрочных кредитов и, таким образом, обрекают свои предприятия на застой. Время от времени Нью-Йоркская фондовая биржа подсчитывает потенциальные возможности роста своего бизнеса за счет вовлечения в биржевой оборот акций «семейных» компаний.

Есть все основания полагать, что в условиях господства современного финансового капитала центр экономической власти по существу перемещается из сферы промышленности и торговли в сферу финансовых институтов, контролирующих обращение акций и других ценных бумаг. «Народный капитализм» не только содействует росту доходов инвестиционно-банковских фирм, но и способствует расширению степени их контроля над

корпорациями. Рост числа держателей акций сопровождается ростом «голосующей силы» инвестиционных банкиров, поскольку акции многочисленных мелких акционеров неизбежно оседают в подвалах инвестиционно-банковских фирм. Иными словами, чем более распылен акционерный капитал компании, тем сильнее «голос» банкира в ее делах.

Функции инвестиционно-банковских фирм имеют откровенно хищнический, спекулятивный и паразитический характер. Те самые операции банкиров Лобов, которые журнал «Форчун» охарактеризовал как «упражнения в созидательном капитализме», в действительности являются, даже с точки зрения промышленного капиталиста, актами «финансового пиратства». Большинство операций инвестиционно-банковских фирм сводится к передаче титулов и прав на собственность из одних рук в другие. При этом инвестиционные банки заинтересованы в том, чтобы права переходили от одного лица к другому как можно чаще, даже если подобный обмен, часто бессмысленный, приносит ущерб их доверчивым клиентам.

Управляющие Нью-йоркской биржи с удовлетворением говорят о том, что число держателей акций в США увеличилось с 6 млн. в 1950 г. до 21 млн. в 1966 г.⁵² Управляющие биржи имеют все основания быть довольными. Финансовая олигархия США, опутав своей паутиной миллионы американцев, ежедневно беспощадно грабит их, цинично рассматривая «народных капиталистов» как некое огромное стадо дойных коров: наиболее тучных доят трестовские отделы коммерческих банков, тех, что помельче, — инвестиционные банки, а рядовых акционеров, мелких пайщиков — совокупный американский монополистический капитал.

⁵² «Business Week», 17.IX 1966, p. 170.

Страховые компании и другие финансовые институты

Помимо коммерческих банков и инвестиционно-банковских фирм значительное место в финансово-промышленной системе США занимают страховые компании, инвестиционные компании, пенсионные фонды и «благотворительные фонды».

В настоящей главе рассматривается роль каждого из этих четырех институтов в системе финансового контроля над промышленными корпорациями и главным образом вопрос о том, каким образом крупные собственники финансового капитала используют денежные ресурсы этих, казалось бы, сугубо общественных финансовых институтов для укрепления своего экономического господства.

Страховые компании. Страховые компании с финансовой точки зрения представляют собой огромные резервуары денежных капиталов, ищущих прибыльного применения. В 1965 г. активы всех страховых компаний США составляли около 200 млрд. долл. Эти ресурсы служат главным источником долгосрочных займов. На долю страховых компаний приходится примерно половина всех долгосрочных долговых обязательств промышленных и торговых корпораций. Кроме того, они — крупные держатели акций различных корпораций в сфере промышленности, торговли, услуг, связи, транспорта и коммерческих банков.

Страховые компании соответственно их функциям делятся на два вида: компании страхования жизни и компании страхования имущества. На долю компаний страхования жизни приходится $\frac{3}{4}$ денежных ресурсов страхового дела. В 1965 г. общая сумма активов

1550 компаний страхования жизни составляла 158 млрд. долл.¹ На долю компаний страхования имущества приходилось примерно 45 млрд. долл.

Наиболее «старые» и в то же время крупные компании страхования жизни принадлежат к категории компаний взаимного страхования. На их долю приходится $\frac{2}{3}$ всех ресурсов страхования жизни. Компании этой категории акционеров не имеют. Формально их собственниками являются миллионы держателей страховых полисов. Преобладающее число мелких и средних компаний страхования жизни имеют форму акционерных обществ. Компании страхования имущества, как правило, учреждаются в форме акционерных обществ².

Самые крупные страховые компании всех видов находятся в Нью-Йорке и в его дальних окрестностях (Ньюарке и Хартфорде). В 1965 г. активы страховых компаний нью-йоркской группы составляли 93 млрд. долл., или 46% денежных ресурсов всех страховых компаний страны. К сумме денежных ресурсов нью-йоркской группы страховых компаний следует добавить активы страховых компаний Бостона и Филадельфии — этих финансовых спутников Уолл-стрит. В 1965 г. активы крупных страховых компаний Бостона и Филадельфии составляли около 20 млрд. долл. Таким образом, свыше половины всех ресурсов страховых компаний сосредоточено в трех восточных финансовых центрах страны.

Ниже приводится список 10 крупнейших компаний страхования жизни, без участия которых на Уолл-стрит редко размещаются большие долгосрочные займы.

Основная часть денежных ресурсов компаний страхования жизни инвестируется в облигации долгосрочных займов промышленных, торговых и транспортных предприятий (39%) и в ипотечные закладные (35%)³. Ком-

¹ «Wall Street Journal», 10.XII 1965.

² По данным на 1962 г. в США насчитывалось 156 компаний взаимного страхования жизни, и на их долю приходилось 60% всего страхового дела страны. Форму акционерных обществ имели 1347 компаний страхования жизни, и на их долю приходились остальные 40% страхового дела.

³ «Commercial and Financial Chronicle», 4.VII 1963.

Страховые компании	Местопребывание	Активы, млн. долл.
«Метрополитен лайф иншуренс компани»	Нью-Йорк	22 400
«Пруденшл иншуренс компани»	Нью-Йорк	22 380
«Эквитебл лайф иншуренс сосайети» . . .	Нью-Йорк	12 231
«Нью-Йорк лайф иншуренс компани» . . .	Нью-Йорк	8 856
«Джон Хэнкок мьючуэл лайф иншуренс компани»	Бостон	8 037
«Аетна иншуренс компани»	Хартфорд	5 456
«Норсвэстерн мьючуэл лайф иншуренс компани»	Миллуоки	5 071
«Трэвлерс иншуренс компани»	Хартфорд	3 789
«Мьючуэл лайф иншуренс компани» . . .	Нью-Йорк	3 233
«Массачусетс мьючуэл иншуренс компани»	Бостон	3 304

пании страхования жизни — главные кредиторы корпораций в сфере промышленности транспорта и услуг. В 1948—1961 гг. промышленные и торговые корпорации получили займы на сумму 63 млрд. долл. Из этой суммы 32 млрд. были предоставлены компаниями страхования жизни⁴. Страховые компании предоставляют займы на весьма продолжительные сроки. Например, «Пруденшл иншуренс компани» в 1954 г. предоставила автомобильной корпорации «Крайслер корпорейшн» заем в 250 млн. долл. сроком на 100 лет. «Пруденшл иншуренс компани» хранит также долговые обязательства корпорации «Интернэшнл бизнес машин» на 425 млн. долл., «Олин Мэтсисон энд кемикл» — на 224 млн., «Юнион карбайд» — на 168 млн., «Дженерал дайнэмикс» — на 133 млн. долл. В результате предоставления займов под ипотечные закладные «Пруденшл иншуренс компани» фактически стала хозяином огромного количества домов и земельных участков. Она держит ипотечные закладные на 43 тыс. ферм, 517 тыс. индивидуальных жилых домов, 3640 многоквартирных домов и 5243 фабричных и конторских зданий, включая знаменитый небоскреб «Эмпайр Стейт билдинг»⁵.

Располагая значительными финансовыми капиталами и предоставляя крупные займы, страховые компании обладают мощными рычагами экономического дав-

⁴ «New York Times», 23.XI 1962.

⁵ «Fortune», January 1964, p. 103.

ления, что особенно ощущают железнодорожные и авиатранспортные компании, большая часть долговых обязательств которых держат страховые компании⁶. Эту силу в равной степени испытали на себе и такой богатейший капиталист Америки, как Говард Юз, и плутоватые наемные администраторы автомобильной корпорации «Крайслер»⁷.

Часть своих денежных ресурсов страховые компании инвестируют в акции промышленных корпораций и банков. Предоставляя долгосрочные займы корпорациям, они обычно в качестве одного из условий контракта о займе выговаривают себе право приобрести определенное число преференциальных акций, т. е. на льготных условиях⁸.

Все же удельный вес акций в инвестициях компаний страхования жизни сравнительно невелик. Местные законы штатов в интересах «безопасности» инвестиций разрешают компаниям страхования жизни инвестировать в акции корпораций только незначительный процент (обычно от 3 до 5) своих денежных ресурсов. По данным на 1962 г. всего лишь 4,7% общей суммы активов компаний страхования жизни было инвестировано в акции промышленных корпораций и банков⁹. На компании страхования имущества такого рода ограничения не распространяются. Эти компании инвестируют в акции корпораций и банков около 35% своих денеж-

⁶ Подробнее об этом см. гл. V.

⁷ Вскоре после того, как были обнаружены злоупотребления ее администраторов, журнал «Бизнес уик» писал: «Будущее главных управляющих «Крайслер корпорейшн», включая ее председателя Кольберта, будет зависеть от решений «Пруденшл иншуренс компани», которая предоставила этой корпорации заем в 250 млн. долл... Пока что «Пруденшл иншуренс компани» оставалась на заднем плане, предоставив Кольберту произвести чистку администраторов своей собственной властью. Но если «Пруденшл» не будет удовлетворена ходом чистки, она в состоянии взять это дело в свои руки» («Business Week», 13.VIII 1960).

⁸ В ноябре 1965 г. строительная компания «Левит энд санс» получила от четырех страховых компаний долгосрочный заем в размере 20 млн. долл. «Левит энд санс» предоставила кредиторам право приобрести 200 тыс. акций (7% общего числа акций этой компании) по твердой цене в любое время в течение десятилетнего периода.

⁹ «Commercial and Financial Chronicle», 4.VII 1963.

ных ресурсов¹⁰. Особенно выделяется при этом нью-йоркская «Континентал иншуренс компани». В 1963 г. она держала акции на 1 млрд. долл. (66% общей суммы ее активов)¹¹.

По данным на 1964 г. компании страхования жизни и компании страхования имущества в общей сложности владели акциями на 15 млрд. долл., или 3% акций, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже¹². Излюбленные акции для инвестиций страховых компаний — акции банков и электроэнергетических компаний. Крупнейшие и доминирующие акционеры некоторых банков — именно страховые компании. Они владеют 22% акций «Коннектикут бэнк», 20% акций «Хартфорд нэшнл бэнк» и 16% акций «Норс Каролайна нэшнл бэнк»¹³. «Метрополитэн лайф иншуренс компани» предпочитает держать только акции компании «Америкэн телефон энд телеграф».

При оценке роли и места страховых компаний в общей финансово-промышленной системе США следует рассматривать их дифференцированно, в зависимости от того, идет ли речь о компаниях взаимного страхования жизни или о страховых компаниях, имеющих форму акционерных обществ. Несмотря на свои гигантские размеры, компании взаимного страхования жизни не представляют собой самостоятельной финансовой силы. Они входят в сферу влияния определенных финансовых групп и контролируемых ими крупных коммерческих банков, причем включение страховых компаний этой категории в сферу влияния финансовых групп происходит в завуалированной форме, с использованием «тонких» и «деликатных» средств.

Компании взаимного страхования жизни нельзя контролировать с помощью крупных пакетов акций, поскольку они не имеют акций.

Юридическими собственниками компаний взаимного страхования являются миллионы держателей страховых полисов. Последние еще более пассивны, безгласны и

¹⁰ «New York Times», 23.IX 1962.

¹¹ «Wall Street Journal», 29.III 1963.

¹² «Wall Street Journal», 8.II 1965.

¹³ «Chain Banking. Stockholders and Loan Links of 200 Largest member Banks, Report by W. Patman». Washington, 1963, p. 97—98, 185.

бессильны, чем мелкие акционеры гигантских промышленных корпораций. Конечно, каждый раз, когда обновляется состав совета директоров, списки кандидатов выставляются на одобрение держателей страховых полисов. Разумеется, делается это ради проформы. Старый состав директоров кооптирует новых членов из числа видных граждан города, «достойных доверия» быть опекунами «сбережений бедняков»¹⁴. Однако «достойными доверия» всегда оказываются финансисты, банкиры, богатые промышленники или их доверенные лица. Так, в декабре 1964 г. компания «Эквитэбл лайф эшуренс сосайети» опубликовала список пяти кандидатов в директора, подлежащих избранию держателями ее страховых полисов. В список входили: А. Ван Бускерк — управляющий личными капиталами семьи Меллонов; Джон Джонссон — техасский промышленник с личным капиталом свыше 100 млн. долл., Г. Хеод — банкир из города Сан-Луи, Ст. Тил — управляющий бостонской инвестиционной компании.

В каждом крупном промышленном центре существует сложившаяся в течение многих лет финансовая клика, объединяемая общими директорскими местами в банках и спланируемая членством в закрытых аристократических клубах. Капиталы и влияние таких клик, незримых для посторонних глаз, обволакивают правления компаний взаимного страхования жизни точно так же, как и крупные сберегательные банки (которые тоже не имеют акционеров). Состав директоров нью-йоркской группы компаний взаимного страхования жизни подбирается с учетом интересов различных финансовых групп, доминирующих на Уолл-стрит. Выделяются места и для представителей интересов финансовых групп других крупных промышленных центров страны: Бостона, Чикаго, Сан-Франциско, Далласа, Питсбурга и др.

¹⁴ Вошедшая в употребление характеристика компаний взаимного страхования жизни как хранилищ «сбережений бедняков», конечно, всего лишь риторическая фраза. В действительности основную часть страховых полисов держат представители высокооплачиваемой части служащих, лиц свободных профессий и других прослоек мелкой и средней буржуазии. Буржуа держат страховые полисы на весьма крупные суммы. Например, плантатор Гриффин держал страховые полисы компании «Пруденшл иншуренс» на 2 105 тыс. долл. («Fortune», January 1964, p. 100).

Некоторые исследователи зачисляют гигантские компании взаимного страхования в сферу влияния той или иной финансовой группы. Такого рода «кабинетный раздел» страховых компаний между «финансовыми империями» Рокфеллеров, Морганов и других обычно не подкрепляется (да и не может подкрепляться) фактами. По нашему мнению, было бы правильнее рассматривать пять крупнейших компаний взаимного страхования жизни с общей суммой активов в 50 млрд. долл. как кондоминиум всех основных финансовых групп Нью-Йорка, Бостона и Питсбурга.

Главная забота финансовых магнатов состоит в том, чтобы этот огромный резервуар денежных ресурсов оставался на службе монополистического капитала в качестве придатка коммерческих банков. Последнее гарантируется тем, что все главные коммерческие банки Нью-Йорка представлены в советах директоров компаний взаимного страхования жизни. Опека «сбережения бедняков» снисходительно дают свое согласие и представители богатейших семей Америки. Среди директоров компаний взаимного страхования жизни в 1965 г. значились Дэвид Рокфеллер, Джон Дорранс, Эмори Хаутон, Артур Хаутон, Джеремиа Милбэнк, Джон Стивенс, Томас Уотсон, Роберт Вудраф, Роберт Ловетт, Луи Кэбот, Ральф Лоуэлл, Дж. Ирвин Миллер, Чарльз Дикей, Чарльз Кеннон, Джон Джонсон, Джон Пирпойнт Морган, П. Уильям Принс.

В 1965 г. насчитывалось свыше 2 тыс. страховых компаний, имеющих форму акционерных обществ (включая компании страхования имущества). Контроль над ними обычно принадлежит собственникам крупных пакетов акций. Учредительство акционерных страховых компаний — источник обогащения многих американских капиталистов. Первое место среди них занимает тexasская семья Муди, контролирующая три страховые компании с общей суммой активов в 1320 млн. долл. Рыночная стоимость пакетов акций этих трех страховых компаний в 1966 г. оценивалась в 220 млн. долл. Благодаря учредительству страховых компаний нажили личные состояния, превышающие 100 млн. долл., Джон Маккартур (Чикаго) и Теодор Бисли (Техас).

Ниже приводится список 15 страховых компаний с указанием главных акционеров и процента акций, приходящегося на их долю.

Страховая компания	Местопребывание	Активы, млн. долл.	Главные акционеры	% акций, приходящихся на долю главных акционеров
«Америкэн изшил иншуренс»	Техас Даллас	1200	Муди	30
«Федерал иншуренс»	Нью-Йорк	500	Чабб	20
«Бэикерс лайф иншуренс»	Иллинойс Чикаго	300	Макартур	100
«Комбайнд иншуренс»	Иллинойс Чикаго	300	Стоун	39
«Либерти изшил лайф иншуренс»	Алабама	500	Сэмфорд, Вильсон	20
«Норс америкэн лайф энд кэжуэлти»	Миннесота	300	Скоглунд	48
«Джеиерал реиншуренс»	Нью-Йорк	250	Меллон, Уигги	25
«Рипаблик изшил лайф иншуренс»	Техас	250	Висли	46
«Секьюрити Коннектикуг иншуренс»	Техас	210	Джеиграс	35
«Либерти лайф иншуренс»	Южная Каролина	200	Хипп	25
«Маихэтти лайф иншуренс»	Нью-Йорк	200	Фордайс, Лавджой	48
«Марш энд Маклениэн»	Чикаго	200	Мак Лениен, Швиндт и др.	60
«Юнион лайф иншуренс»	Арканзас	210	Стефенс	20
«Сан лайф иншуренс»	Балтимора	150	Ротшильд	25
«Кентуки сентрэл лайф иншуренс»	Кентукки	105	Кникэйд	25

Наиболее крупные акционерные страховые компании входят в сферы влияния финансовых групп Рокфеллеров и Морганов («Тревлерс» и «Аэтна»). Банк «Мэньюфэкчурерс Ганновер траст» контролирует компанию «Континентал иншуренс» с активами в 2 млрд. долл. В конце 1966 г. «Континентал иншуренс» приобрела 18% акций компании «Франклин лайф иншуренс» (активы —

900 млн. долл.), установив над ней фактический контроль¹⁵. Большую группу страховых компаний (с общей суммой активов, превышающей 2 млрд. долл.) контролирует калифорнийская холдинговая компания «Трансамерика». В ее делах значительный «голос» имеет нью-йоркский финансист Аллан Керби.

В 50-х годах в США в сфере страхового дела отмечалась волна грюндерства. Ежегодно учреждались десятки новых страховых компаний. В период между 1950 и 1959 гг. было зарегистрировано возникновение 750 новых компаний страхования жизни¹⁶. Но средняя продолжительность жизни новых компаний была невелика. Большинство из них исчезло в результате банкротства или слияний с другими компаниями¹⁷. Особенно много новых страховых компаний возникло в штатах Юга и Запада. В Техасе их число к 1963 г. достигло 269.

Привлекательность страховых компаний для финансового капитала объясняется не только тем, что они могут быть весьма прибыльными. Контролируя крупную страховую компанию, капиталист может использовать ее денежные ресурсы для финансирования предприятий и приобретения контроля над промышленными корпорациями.

Так, чикагский финансовый магнат Джон Макартур использует свою страховую компанию «Бэнкерс лайф иншуренс» как базу для широких финансовых операций в различных отраслях промышленности. Эта компания владеет контрольными пакетами акций двух корпораций. В 1964 г. она предоставила крупный долгосрочный заем промышленным корпорациям «Бриггс мэньюфэкчуринг» и «Рипаблик Транскон», в которых Джон Макартур имеет «интерес». Арканзасский финансист В. Стефенс приобрел контроль над страховой компанией «Юнион лайф иншуренс», и это позволило ему получить решающий голос в делах крупнейшего банка Арканзаса «Фэрст нэшнл банк оф Литтл Рок»¹⁸. В 1963 г. Мэррэй Линкольн поставил денежные ресурсы своей страховой компании «Нэйшнуайд» (активы —

¹⁵ «Wall Street Journal», 1.XI 1966.

¹⁶ «Business Week», 3.X 1959.

¹⁷ «New York Times», 21.III 1965, p. 111.

¹⁸ «Business Week», 3.X 1959.

700 млн. долл.) на сторону Аллана Керби в его борьбе с Мэркисонами за контроль над «Аллегэни корпорейшн». «Нэйшнуайд» приобрела 1 млн. акций (10%) «Аллегэни корпорейшн» и проголосовала ими против Мэркисонов¹⁹.

Инвестиционные компании. Особое место среди финансовых институтов США занимают инвестиционные компании. В отличие от страховых компаний они вкладывают подавляющую часть своих денежных ресурсов (до 85%) в обычные акции корпораций. Инвестиционные компании не наделены правами кредитора. Но зато их голосующая сила выросла до таких размеров, что она все больше и больше привлекает внимание американских экономистов, социологов и законодателей.

Инвестиционные компании делятся на два вида: компании взаимного владения акциями и компании обычного типа.

Инвестиционные компании взаимного владения акциями выросли в серьезную финансовую силу лишь в послевоенный период. В 1946 г. они располагали активами в 1,3 млрд. долл., а к концу 1965 г. их активы возросли почти в 30 раз, достигнув 37 млрд. долл.²⁰ Денежные ресурсы компаний этого вида образуются от продажи публике неограниченного числа акций. Такая компания продает свои акции непрерывно, по мере спроса на них, и безотказно выкупает их у всех, кто желает вернуть свои деньги²¹. На вырученные от продажи своих акций деньги компания приобретает акции различных промышленных, торговых, транспортных, банковских и страховых компаний. Дивиденды, полученные на эти акции, в свою очередь распределяются в качестве дивидендов на собственные акции инвестиционной компании.

В качестве иллюстрации может служить деятельность инвестиционной компании «Веллингтон фанд». Предприниматель Вальтер Морган в 1928 г. создал компанию по управлению инвестициями, «Веллингтон менеджмент», и инвестиционную компанию «Веллингтон

¹⁹ «New York Times», 6.IV 1963.

²⁰ «Wall Street Journal», 7.VI 1966.

²¹ Поэтому компании взаимного владения акциями принято называть инвестиционными компаниями с «открытым концом» в отличие от инвестиционных компаний обычного типа, называемых компаниями с «закрытым концом».

фанд». Активы «Веллингтон фанд» к 1966 г. выросли в 10 раз — до 2 млрд. долл. Управляющая компания «Веллингтон менеджмент» за свои услуги по управлению инвестициями «Веллингтон фанд» получает в виде комиссионных очень высокий доход. После вычета всех административных расходов ее чистая прибыль в 1966 г. составила около 2 млн. долл. Эта прибыль распределяется в форме дивидендов на акции «управляющей компании», которые первоначально полностью находились во владении Вальтера Моргана и его партнеров. В 1959 г. Вальтер Морган продал часть неголосующих акций и выручил учредительную прибыль в 6 млн. долл. Он и его партнер Джозеф Велч владеют всеми голосующими акциями и значительным числом неголосующих акций «Веллингтон менеджмент»²². Следует иметь в виду, что акции, которыми торгует «Веллингтон фанд», не имеют никакого отношения к акциям «Веллингтон менеджмент» так же, как не имеют и никакого голоса в ее делах.

Подобным образом организовано управление почти всеми другими инвестиционными компаниями взаимного владения акциями.

Немногие исключения из этого правила представляют собой лишь те инвестиционные компании, которые управляются инвестиционно-банковскими фирмами. Так, фирма «Лимэн бразерс» выполняет обязанности «управляющей компании» по отношению к инвестиционной компании «Уан Уильям стрит фанд».

Акции компаний взаимного владения кажутся особенно привлекательными медким рантье. Каждый рантье стремится в максимальной степени диверсифицировать свои инвестиции или, другими словами, вложить свои деньги в акции многих корпораций, оперирующих в различных отраслях промышленности, с тем чтобы перестраховать себя от потерь капитала, с одной стороны, и обеспечить устойчивый и равномерный доход от дивидендов, с другой. Покупая акцию инвестиционной компании, рантье тем самым как бы покупает акции нескольких десятков или даже сотен корпораций самых различных отраслей промышленности.

Инвестиционные компании представляют собой своего рода «универмаги» по торговле акциями. Организационная структура этих финансовых предприятий довольно сложна. Учредитель инвестиционных компаний взаимного владения акциями прежде всего создает «управляющую компанию», располагающую штатом финансовых экспертов и сетью агентств по распространению акций. Затем он учреждает инвестиционную компанию

²² «Wall Street Journal», 10.1X 1966.

(обычно несколько компаний), формально независимую от первой. Инвестиционная компания заключает договор с «управляющей компанией», согласно которому последняя берет на себя обязанности (за комиссионное вознаграждение) финансового советника и обязанности по распространению акций среди населения. Комиссионное вознаграждение обычно начисляется в размере 0,5% от размера активов инвестиционной компании.

В 1965 г. в США насчитывалось около 300 инвестиционных компаний, и в том числе около 50 крупнейших, на долю которых приходилось более 60% общей суммы активов этих компаний.

Ниже приводится список 16 групп с указанием семей или компаний, их контролирующих.

	Активы, млн. долл.	Кто контролирует
«Инвестмент диверсифайд сервис»	6 000	Аллан Керби
«Юнайтед фанд»	2 446	Члены семей Дюпонов, Вадделов и Ридов
«Веллингтон фанд»	2 139	Вальтер Морган, Джозеф Велч
«Дрейфус фанд»	1 339	Семьи Дрейфусов и Стейнхов
«Массачусетс инвестмент траст»	1 900	Нет сведений
Группа «Ангкор» («Фандемэнгл инвесторс» и др.)	1 000	Джон Хэр, Эдуард Бурр
Группа «Кальвин Буллок» . .	800	Семья Буллоков
«Иншуренс секьюритиз траст фанд»	1 346	Берри Басс, Дональд Харрингтон, Леланд Кайзер
«Кистоун кастодиен фанд» . .	1 238	Семья Шоллейев
«Нэшнл секьюритиз энд рисерч»	700	Семья Симмонсонов
Группа «Путнэм менеджмент»	1 218	Семьи Путнэмов, Верли и Николсов
«Экс секьюритиз корпорейшн»	400	Рут Экс
«Файнэншл индастриэл фанд»	300	Семья Гэйтсов
«Уан Уильям стрит Фанд» . .	320	«Лимэн бразерс»
«Кемикл Фанд»	300	Семья Эберштадтов
«Брод стрит групп»	600	«Дж. энд У. Селигмэн»

Инвестиционным компаниям взаимного владения акциями буржуазные апологеты отводят важное место в

рисуемых ими фантастических картинах «нового капитализма», «капитализма без капиталистов»²². Огромными агломератами акций якобы владеют 3,5 млн. американцев, а управляют ими люди, будто бы свободные от мотивов прибыли. По словам А. Берли, эти люди «не связаны с обычной системой, основанной на прибыли. По сути дела они становятся группой профессиональных управляющих, которая распределяет блага американской промышленной системы и направляет ее нынешнюю деятельность на путь «коллективизма» или «негосударственного социализма»²³.

Подобного рода утверждения апологетов «народного капитализма» основаны, разумеется, на юридических фикциях и софистике. Жонглирование фактами в этом случае сводится к тому, что А. Берли и его последователи выхватывают одну составную часть данного финансового института — инвестиционную компанию и игнорируют или намеренно оставляют в потемках другую его часть — «управляющую компанию».

Если рассматривать инвестиционную компанию «Веллингтон фанд» изолированно от «управляющей компании» «Веллингтон менеджмент», составляющей собственность капиталиста В. Моргана, то «Веллингтон фанд» может быть изображена как некий «кооператив» 200 тыс. американцев, сложивших свои скромные сбережения для взаимного владения акциями.

Но в действительности ни одна инвестиционная компания США в отрыве от «управляющей компании» не существует. А «управляющие компании» — это типичные капиталистические предприятия. Большая часть их контролируется семьями их основателей (Морганов, Шоллеев, Путнэмов, Буллоков, Кэбботов, Эксов, Симмонсонов и др.). Другая часть компаний в результате перехода контрольных пакетов акций из одних рук в другие оказалась в конце концов во власти финансовых и промышленных магнатов (Керби, Дюпонов, Перри, Бассов и Гэйтсов).

²² Вице-президент США Г. Хэмфри включил инвестиционные компании в число созидателей провозглашенной президентом Джонсоном «эры великого общества». Он назвал их «великими инвестициями великого общества» («New York Times», 30.IV 1965).

²³ A. Berle. Power Without Property. New York, 1959, p. 18—19.

Наконец, около десяти инвестиционных компаний создано и управляется партнерами инвестиционно-банковских фирм. Короче говоря, те, кто контролирует инвестиционные компании, представляют собой плоть от плоти класса капиталистов. Они не только проникнуты неутомимой жаждой прибыли, но и горят стремлением использовать огромную голосующую силу находящихся под их контролем акций для укрепления и расширения своих позиций в финансово-промышленной системе США.

Попробуем сопоставить созданный Адольфом Берли мифический образ управляющего инвестиционной компанией с действительными хозяевами, распоряжающимися капиталом группы «Инвестмент диверсифайд сервис» (ИДС), управляемой пятью инвестиционными компаниями (общая сумма активов — 5,5 млрд. долл.). Кроме того, ИДС владеет страховой компанией с активами в 200 млн. долл. На протяжении 20 лет (1945 по 1965 гг.) ИДС несколько раз переходила из рук в руки. В 1945 г., когда она была еще сравнительно небольшой компанией, ее приобрел Бертин Гэмбл всего за 500 тыс. долл. В 1949 г. он продал ИДС за 1,2 млн. долл. Покупателем была холдинговая компания «Аллегэни корпорейшн», находившаяся под контролем Роберта Янга и Аллана Керби. В 1954 г. Янг и Керби уступили контрольный пакет акций ИДС братьям Мэркисонам в качестве компенсации за услугу, оказанную техасцами в борьбе за контроль над железной дорогой «Нью-Йорк сентрал». В результате скандального судебного процесса, возбужденного группой недовольных акционеров, Мэркисоны были вынуждены вернуть «Аллегэни корпорейшн» контрольный пакет акций ИДС. Вслед за этим последовала трехлетняя война между Мэркисонами и Алланом Керби за контроль над самой «Аллегэни корпорейшн». Во время этой войны А. Керби обвинил братьев Мэркисонов в незаконном использовании денежных ресурсов ИДС для своих личных финансовых манипуляций. Выиграв в 1963 г. эту войну, Аллан Керби перетряхнул состав директоров и главных администраторов ИДС. На пост председателя он посадил своего сына Фредерика Керби. Сам он и другой сын, Аллан Керби-младший, заняли директорские посты. Власть финансового магната Керби над компанией ИДС прочная. Он владеет свыше 40% акций «Аллегэни корпорейшн», которая в свою очередь держит 43% акций ИДС²⁴. Но похож ли Аллан Керби (как пытается уверить нас Берли) на человека, «не связанного с обычной системой, основанной на прибыли»?

Не укладывается в эту заведомо надуманную формулу и поведение хозяев другой крупной инвестиционной компании — «Дрейфус Фанд». Главным учредителем ее был Джек Дрейфус, старший партнер инвестиционно-банковской фирмы «Дрейфус энд компани». Вместе с другими партнерами фирмы он приобрел в 1951 г. по дешевой цене небольшую инвестиционную компанию «Несбет Фанд» и переименовал ее в «Дрейфус Фанд». «Для управления компанией была создана «управляющая компания» «Дрейфус компани». Партнеры

²⁴ «Wall Street Journal», 8.V 1964.

оставили в своем владении все 2650 тыс. учредительских акций «управляющей компании». На долю Дж. Дрейфуса пришлось 1362 тыс. акций. К 1965 г. инвестиционная компания «Дрейфус Фанд» завоевала репутацию одной из самых преуспевающих. Партнеры решили, что наступил наилучший момент для реализации учредительской прибыли. Они учли, в частности, то обстоятельство, что в Вашингтоне приступили к подготовке поправок к законодательству об инвестиционных компаниях, поправок, не совсем выгодных для этих компаний. В октябре 1965 г. партнеры продали большую часть своих акций, выручив учредительскую прибыль — 45 млн. долл. Джек Дрейфус продал 1288 тыс. акций и заработал 26 млн. долл. В то же время были приняты меры к тому, чтобы инвестиционно-банковская фирма Дрейфусов сохранила достаточно эффективный контроль над компанией «Дрейфус Фанд». Члены семьи Дрейфусов оставили в своем владении 330 тыс. акций, а другие партнеры фирмы — около 70 тыс.²⁵

Инвестиционные компании взаимного владения акциями — это кормушки не только для владельцев «управляющих компаний», но и для инвестиционных банков. Обычно инвестиционная компания поддерживает тесные связи с определенной инвестиционно-банковской фирмой, при посредничестве которой она и производит на фондовой бирже покупку и продажу акций для своего портфеля. Чтобы дать «заработать» своим уоллстритовским «друзьям», инвестиционные компании «освежают» свой портфель акций чаще, чем необходимо. Такой вывод сделала в своем докладе в 1962 г. группа американских экономистов, обследовавшая инвестиционные компании по поручению правительственной комиссии. Авторы доклада отмечали, что в некоторых инвестиционных компаниях оборот акционерного капитала, т. е. замена акций, находящихся в их портфеле, достигает 100%²⁶.

По данным правительственной комиссии, инвестиционным компаниям взаимного владения акциями в 1966 г. пришлось уплатить 500 млн. долл. в виде комиссионных, взыскиваемых «управляющими компаниями», и комиссионных, получаемых инвестиционно-банковскими фирмами за свои брокерские услуги²⁷. По подсчетам той же комиссии, на оплату услуг сомнительной ценности, оказываемых «управляющими компаниями» и брокерскими фирмами, идет почти половина той суммы,

²⁵ «Wall Street Journal», 28.X 1965, p. 26.

²⁶ «Wall Street Journal», 29.VIII 1962.

²⁷ «Newsweek», 28.XI 1966, p. 56.

которая подлежала бы распределению в качестве дивидендов на акции инвестиционных компаний²⁸. Другими словами, большая часть дивидендов рядовых акционеров перехватывается и присваивается в форме чрезмерной прибыли «управляющих компаний», составляющей от 30 до 70% их общего дохода, или же распределяется в форме непомерно высокого жалования их главных администраторов. Например, главный администратор инвестиционной компании «Массачусетс инвесторс траст» Исаак Кеннет в 1965 г. получил жалование в размере 621 тыс. долл., а три его заместителя — по 450 тыс. долл.²⁹ Так же щедро оплачивает труд своих главных администраторов «Дженерал моторс». Но там высокое жалование администраторов все же составляет ничтожный процент по отношению к огромным цифрам общего объема продаж. А в «Массачусетс инвесторс траст» главные администраторы ухитрились в 1966 г. присвоить в форме жалования 1971 тыс. долл. из общего валового дохода в 7816 тыс. долл.

Следует отметить, что «Массачусетс инвесторс траст» имеет репутацию самой респектабельной инвестиционной компании и именно ее главных администраторов берлинцы изображают как представителей «новой породы... бескорыстных управляющих».

Время от времени различные группы мелких акционеров возбуждают против «управляющих компаний» судебные иски, обвиняя их в том, что они взимают за «управление» инвестициями непомерно высокую плату. Например, в 1962 г. в Верховном суде штата Нью-Йорк разбиралась жалоба на инвестиционно-банковскую фирму «Лимэн бразерс», получившую в предыдущем году 1473 тыс. долл. за «управление» инвестициями компании «Уан Уильям стрит Фанд» (активы — 320 млн. долл.). Суд вынес решение, обязывающее «Лимэн бразерс» понизить эту сумму комиссионных на 125 тыс. долл.³⁰ В январе 1967 г. Комиссия контроля над обращением ценных бумаг внесла в конгресс законопроект, предлагающий ограничить свободу действий инвестиционных компаний в некоторых наиболее сомнительных аспектах их

²⁸ «Time», 9.XII 1966.

²⁹ Ibidem.

³⁰ «Wall Street Journal», 1.III 1962.

операций. В частности, законопроект предлагает обязать инвестиционные компании в 2 раза понизить размер взимаемых ими комиссионных при продаже акций населению.

Помимо инвестиционных компаний взаимного владения акциями существует несколько десятков крупных инвестиционных компаний с «закрытым концом». Инвестиционные компании этого вида выпускают и держат в обращении неизменное число акций, которые продаются и покупаются подобно акциям промышленных компаний. Такие инвестиционные компании не обязаны выкупать выпущенные ими акции у тех акционеров, которые пожела-ли бы их продать. Подобно инвестиционным компаниям с «открытым концом» инвестиционные компании с «закрытым концом» инвестируют свои денежные ресурсы в акции промышленных, торговых и прочих корпораций, но с той разницей, что они обычно концентрируют инвестиции в акциях сравнительно небольшого числа корпораций.

Официальная классификация зачисляет в список инвестиционных компаний и такие типичные холдинговые компании, как «Аллегэни корпорейшн», дюпоновская «Кристина секьюритиз», «Трансамерика корпорейшн» и «Эквити корпорейшн». В 1965 г. в США насчитывалось около 60 инвестиционных компаний с «закрытым концом», располагавших активами в 8 млрд. долл.

Самая крупная инвестиционная компания — «Кристина секьюритиз» (активы — 4 млрд. долл.). Членам семьи Дюпонов принадлежит 80% ее акций. Сама «Кристина секьюритиз» владеет 29% акций химического концерна «Е. И. Дюпон компани». Пять инвестиционных компаний с «закрытым концом» находятся под контролем инвестиционно-банковских фирм. Фирма «Дж. энд У. Селигмэн» контролирует инвестиционную компанию «Три-Континентал» (активы — 550 млн. долл.). Эта же фирма играет роль «управляющей компании» для трех инвестиционных компаний взаимного владения акциями («Броуд стрит групп») с общей суммой активов в 600 млн. долл.

Фирма «Лимэн бразерс» контролирует инвестиционную компанию «Лимэн корпорейшн» (активы — 400 млн. долл.); фирма «Кун, Лоб» — инвестиционную компанию «Мэдисон Фанд» (активы — 210 млн. долл.). Две срав-

нительно небольшие инвестиционные компании контролируются уоллстритовскими инвестиционно-банковскими фирмами «Карл М. Лоб, роудс энд компани» и «Доминик энд Доминик».

Инвестиционные компании с «закрытым концом», так же как и инвестиционные компании взаимного владения акциями, в большинстве случаев играют роль подсобных финансовых предприятий инвестиционных банков, способствующих увеличению голосующей силы последних в промышленных корпорациях.

«Голосующая власть» инвестиционных компаний над промышленными, торговыми, транспортными и страховыми компаниями весьма значительна. В конце 1964 г. инвестиционные компании (обоих видов) держали акции (из числа зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже) на 30 млрд. долл., или 7% всех акций этой группы. Но во многих случаях инвестиционные компании владеют свыше 10% всех акций той или иной корпорации. В частности, в портфелях инвестиционных компаний находилось 40% всех акций «Истерн эйрлайнс», 21% — «Боинг компани», 19% — «Локхид эйркрафт», 18% — «Полароид», 18% — «Пепси-Кола», 14% — «Джон Дир энд компани», 15% — «Армко стил», 12% — «Континентал ойл»³¹.

ИДС, о которой уже говорилось выше, способна сама контролировать десятки промышленных корпораций. Инвестируя в акции около 5 млрд. долл., она имеет возможность приобретать решающий голос в делах многих крупных предприятий. По словам вице-президента ИДС, одна из контролируемых ею инвестиционных компаний, «Инвесторс мьючуэл», никогда не покупает акций какой-нибудь корпорации менее чем на 10 млн. долл., а две другие инвестиционные компании группы ИДС никогда не покупают акций менее чем на 5 млн. долл. каждая³². Если учесть, что большая часть корпораций, зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже, имеет (каждая в отдельности) в обращении акции, рыночная стоимость которых не превышает 100 млн. долл.,

³¹ «US News and World Report», 23.VIII 1965; «Wall Street Journal», 22.VIII 1966.

³² «Wall Street Journal», 7.VI 1966.

то можно представить себе, какую долю голосов выкраивает себе ИДС, приобретая пакет акций той или иной средней и даже крупной корпорации.

«Голосующая власть» капиталиста, контролирующая инвестиционную компанию, в сотни раз превосходит размеры вложенного капитала. Этот экономический контроль и всевластие выглядят иррациональными даже с точки зрения обычных норм и неписаных законов капиталистических джунглей современной Америки, предполагающих, что экономическое влияние и господство делятся соответственно размерам капитала. Возможно, именно поэтому до недавнего времени инвестиционные компании тщательно избегали публично афишировать свое вмешательство в управление теми корпорациями, акциями которых они владеют. Считалось, что инвестиционные компании следуют правилу: если им не нравится административное управление корпорацией, то они избавятся от ее акций.

Но в последние годы представители инвестиционных компаний, так же как и владельцы инвестиционных банков, стали более откровенно говорить о том, что выражать свое недовольство только продажей акций соответствующего предприятия не так-то просто. Вице-президент ИДС, например, заявил, что управляемые ими инвестиционные компании держат столь крупные пакеты акций некоторых корпораций, что их нельзя продать в один прием, не вызвав при этом резкого понижения курса акций на фондовой бирже. По его словам, для того чтобы по частям сбыть находившиеся в портфеле инвестиционных компаний ИДС акции одной станкостроительной фирмы и некоей авиатранспортной компании, потребовалось бы три года ³³.

Президент инвестиционной компании «Три-Континентал» Фредерик Браун признает факт вмешательства его компании в дела корпораций. Ежедневно ему приходится разговаривать не менее чем с восемью представителями тех корпораций, акции которых находятся в портфеле его компании. По словам Брауна, представители этих корпораций иногда сами обращаются к нему с тем, чтобы заручиться его поддержкой намечаемых меропри-

³³ «Wall Street Journal», 7.VI 1966.

ятий в области финансирования, диверсификации или выплаты дивидендов³⁴.

Пенсионные фонды. В США к числу финансовых институтов относятся также частные пенсионные фонды, хотя по существу они не играют самостоятельной роли на рынке капиталов. Эти фонды возникли в основном в послевоенный период в результате упорной классовой борьбы трудящихся США за улучшение своих жизненных условий. Но вместо того, чтобы вести борьбу за создание единой государственной системы пенсионного обеспечения, реакционные лидеры американских профсоюзов пошли по пути сепаратных действий в каждой отрасли промышленности. Профсоюзы в зависимости от своей силы и организованности добивались включения в коллективные договоры пунктов, обязывающих предпринимателей вносить в пенсионный фонд определенный процент от общей суммы заработной платы. Пенсионные фонды создавались при каждой крупной корпорации. В результате к 1962 г. в США насчитывалось 33 тыс. сепаратных пенсионных фондов³⁵. Решающий голос в управлении ими принадлежит не профсоюзам, а предпринимателям в лице советов директоров корпораций³⁶.

В 50-х и 60-х годах отмечался быстрый рост денежных ресурсов пенсионных фондов. В 1957 г. общая сумма их активов оценивалась в 33 млрд. долл., а в 1965 г. — уже в 71 млрд. долл.³⁷ Этот рост объяснялся тем, что пенсионные фонды в большинстве случаев все еще находятся на стадии первоначального накопления средств. Новые взносы в пенсионные фонды пока еще в несколько раз превышают суммы, затрачиваемые на выплату пенсий. Можно полагать, что рост пенсионных фондов, очевидно, приостановится в начале 70-х годов, когда широко начнут вступать в силу права рабочих и служащих на пенсию, а суммы, ассигнуемые на выплату пенсий, будут уравниваться объемом новых взносов.

³⁴ «Business Week», 14.XI 1964, p. 168.

³⁵ «Wall Street Journal», 29.I 1964.

³⁶ Исключение из этого правила составляют пенсионные фонды, созданные для рабочих и служащих мелких предприятий. В частности, решающий голос в управлении пенсионными фондами для рабочих автомобильного транспорта принадлежит профсоюзу шоферов и складских рабочих.

³⁷ «New York Times», 23.VI 1966.

В пенсионных фондах практикуются два способа хранения денежных ресурсов: передача фондов на управление трестовским отделам банков и приобретение страховых полисов. Преобладающая часть (свыше 60%) денежных ресурсов находится под управлением трестовских отделов банков. Значительную часть управляемых ими ресурсов пенсионных фондов банки инвестируют в акции различных корпораций. По данным на 1964 г., пенсионные фонды держали акции на 27 млрд. долл. (6% рыночной стоимости всех акций, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже)³⁸.

Социологи берлианской школы до крайности преувеличивают и искажают действительную роль пенсионных фондов в системе финансового контроля над корпорациями. Эти фонды ассоциируются у некоторой части населения с интересами рабочих и служащих и поэтому служат своего рода «золотой жилой» для апологетических упражнений берлианцев, жилой, которую они усиленно разрабатывают. Ссылки на «революционную» роль пенсионных фондов занимают центральное место в книге А. Берли «Власть без собственности». Более подробно развитию этой темы посвящен и социологический «труд» его ученика П. Харбрехта «Пенсионные фонды и экономическая власть», где он утверждает, что «пенсионные фонды становятся одним из главных центров власти в новой, нарождающейся социальной системе»³⁹ и что они создают общество, «находящееся за пределами господства частной собственности»⁴⁰.

Свой основной тезис о «трансформации» американского капитализма под «революционизирующим воздействием» пенсионных фондов П. Харбрехт изложил в заявлении для газеты «Нью-Йорк таймс»: «Пенсионные фонды — это социализация богатств капитализма. Это еще далеко не социализм, но происходящий процесс не имеет ничего общего с капитализмом, очерченным Карлом Марксом и Адамом Смитом»⁴¹.

Вопреки подобным сенсационным заявлениям, книга

³⁸ «Wall Street Journal», 8.II 1965, p. 26.

³⁹ P. Harbrecht. Pension Funds and Economic Power. New York, 1959, p. 5.

⁴⁰ Ibid., p. 287.

⁴¹ New York Times, 20.VI 1960.

Харбрехт по сути дела доказывает нечто прямо противоположное его главному тезису. В частности, Харбрехт не мог обойти вопрос о том, кто же контролирует ту огромную массу акций, которые приобретают на средства пенсионных фондов. Он довольно подробно описывает сложившуюся практику передачи ресурсов пенсионных фондов на управление трестовским отделам коммерческих банков. Эти банки наделяются правом по своему усмотрению инвестировать деньги пенсионных фондов в акции промышленных корпораций и правом голосовать этими акциями. «Практика предоставления инвестиционных полномочий опекунам в лице банков,— пишет П. Харбрехт,— породила такую ситуацию, при которой единственный опекун (обычный крупный банк) может располагать финансовым контролем над многими пенсионными фондами»⁴².

По данным на 1965 г. банки управляли ресурсами пенсионных фондов на общую сумму 71 млрд. долл., т. е. эти фонды полностью находились под контролем банков. Около половины этой суммы приходилось на долю пяти крупнейших банков Нью-Йорка («Бэнкерс траст», «Морган гаранти траст», «Чейз Манхэттн бэнк», «Фэрст нэшнл сити бэнк» и «Мэнью фэкчурерс ганновер траст»). Следовательно, быстрый рост ресурсов пенсионных фондов совсем не означает появления какого-то нового центра финансовой власти, независимого от старых, давно сложившихся финансовых центров капиталистических монополий. Ресурсы пенсионных фондов концентрируются в руках крупных банков и усиливают таким образом власть старых финансовых центров, власть Уолл-стрит.

Этот факт настолько очевиден, что его вынуждены признать как П. Харбрехт, так и А. Берли. «Весьма вероятно,— пишет П. Харбрехт,— что некоторые крупные банки Нью-Йорка скоро достигнут такого положения, когда находящиеся в их распоряжении пакеты акций, приобретенные на средства пенсионных фондов, будут придавать им значительный вес в правлениях многих корпораций... Вероятно, не будет преувеличением сказать, что центр финансового влияния, который в 20-х годах находился на Уолл-стрит, а затем, в 30-х и 40-х

⁴² P. Harbrecht. Op. cit., p. 226.

годах, передвинулся в ряд провинциальных центров, теперь снова вернулся к финансовым кругам Нью-Йорка»⁴³.

В таком же духе оценивает положение А. Берли. «В настоящее время,— говорит он,— средствами пенсионных фондов управляет дюжина крупных банков, главным образом нью-йоркских, и десять — двенадцать крупных страховых компаний. Пожалуй, можно было бы сказать, что эта горстка банков страховых компаний образует центр власти, маячащий на горизонте. Вероятно, это было бы наиболее правильным прогнозом... Относительно небольшая олигархия людей, оперирующих в той же самой атмосфере, пользующихся одной и той же информацией, вращающихся в одних и тех же кругах, знающих друг друга, связанных общими деловыми операциями и интересами, будет держать в своих руках все нити управления»⁴⁴.

Нельзя не согласиться с выводами Берли и Харбрехта относительно того, что рост ресурсов пенсионных фондов усиливает финансовые позиции горстки крупнейших банков Нью-Йорка, а в целом — финансовые позиции Уолл-стрит. Но утверждение о том, что «новый центр финансовой власти», образуемый горсткой крупнейших банков, только-только «замаячил на горизонте», конечно, является вздорным. Власть горстки банков и финансовой олигархии уже давно утвердилась в США. Нелепо говорить, что только благодаря росту пенсионных фондов нью-йоркские банки приобрели финансовые средства контроля над промышленными корпорациями.

Берли и Харбрехт не могут не знать, что в распоряжении трестовских отделов банков уже давно находятся огромные капиталы, доверенные им богатыми капиталистами — рантье. Трестовские отделы банков управляют и ресурсами пенсионных фондов, часть которых (27 млн. долл.) также была инвестирована в акции промышленных корпораций. Бесспорно, пакет акций, приобретенный на деньги пенсионных фондов, предоставляет банкам дополнительную крупную голосующую силу в промышленных корпорациях. Но еще более значительную власть предоставляет тем же банкам 30-миллиардный пакет акций, купленных на деньги капиталистов-рантье.

⁴³ Ibid., p. 248—249.

⁴⁴ A. Berle. Power Without Property, p. 50—51.

Позволительно спросить: почему же ревностные поборники «трансформации» американского капитализма концентрируют внимание только на одной, меньшей части общих ресурсов трестовских отделов банков? Почему они игнорируют социальные последствия огромной концентрации и централизации капиталов финансовых и промышленных магнатов и так подробно живописуют «революционные» последствия «вторжения» на Уолл-стрит «пролетарских денег» в лице пенсионных фондов?

Причина этой грубой тенденциозности так называемых научных исследований заключается в том, что пенсионные фонды ассоциируются с социальным обеспечением, с интересами миллионов американских трудящихся. Приписав этим фондам роль «одного из главных центров финансовой власти», берлианцы тем самым пытаются создать впечатление, будто интересы социального обеспечения и общественной пользы начинают в современной действительности США брать верх над извечной погоней за капиталистической прибылью.

«Благотворительные фонды». В американских официальных классификациях держателей акций в разряд финансовых институтов включаются «благотворительные фонды» и частные фонды университетов и колледжей, сложившиеся из пожертвований богатых капиталистов. В конце 1964 г. этим фондам принадлежали акции на сумму 14 млрд. долл., или 3% всех зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже акций ⁴⁵. Поэтому есть основания внести ясность в вопрос о том, кто же пользуется голосующей силой этих своеобразных финансовых институтов.

По данным на 1964 г. в США насчитывалось 6 тыс. «благотворительных фондов», с общей суммой активов 15 млрд. долл. ⁴⁶ Наиболее крупными денежными ресурсами располагали следующие благотворительные фонды (млн. долл.):

Фонд семьи Фордов	3200
Три фонда семьи Рокфеллеров	1210
Фонд семьи Дьюи	478
Фонд семьи Хартфордов	360
Шесть фондов семьи Меллонов	310

⁴⁵ «Wall Street Journal», 8.II 1965.

⁴⁶ «New York Times», 3.I 1964.

Создавая «благотворительный фонд», капиталист обычно помещает в него часть акций тех промышленных корпораций или банков, которые находятся под его контролем. Иными словами «благотворительные фонды» представляют собой своего рода холдинговые компании, обеспечивающие сохранение экономического контроля соответствующих семей над корпорациями и банками. Фондам семьи Рокфеллеров принадлежат крупные пакеты акций главных нефтяных компаний и «Чэйз Манхэттен бэнк». Фонд семьи Фордов владеет 40 млн. акций компании «Форд мотор», Фонды семьи Меллонов включают крупные пакеты акций компаний «Галф ойл» и «АЛКОА». Благотворительный фонд «Хьюстон эндаумент» владеет 28% акций одного из крупнейших техасских банков, «Тексас нэшнл бэнк оф коммерс», страховой компанией, газетой «Хьюстон кроникл» и огромным недвижимым имуществом в городе Хьюстоне, включая значительную часть земли, на которой стоит город⁴⁷.

«Благотворительные фонды» представляют собой составную часть личного состояния семей их основателей. Едва ли нужно доказывать, что голосующая сила, основанная на их акционерном капитале, ставится на службу финансовым интересам их основателей или наследников основателей. Рамки финансовых операций «благотворительных фондов» весьма широки.

Так, член палаты представителей Райт Патмэн в 1962 г. представил конгрессу обширный доклад о ресурсах и финансовых операциях 524 благотворительных фондов. Он содержит поразительные факты, указывающие на то, что официально провозглашаемая создателями «благотворительных фондов» цель — «содействовать благополучию всего человечества» — на деле сводится к служению своекорыстным целям и интересам основателей и их друзей. «Даже этот ограниченный обзор, — говорил в своем докладе Патмэн, — указывает на то, что необлагаемые налогом благотворительные фонды достигли огромных, немыслимых ранее размеров. Они взяли на себя функции, которые во многих случаях

⁴⁷ Основатель этого фонда Джесси Джоунс умер. Но родственники последнего продолжают доминировать в совете опекунов фонда и используют в своих интересах его «голосующую силу».

совершенно противоречат их формальным целям и, по моему мнению, находятся в противоречии с интересами общества... Некоторые благотворительные фонды занимаются деловыми операциями, конкурируя с частными компаниями... Они дают деньги взаймы своим основателям, обмениваются с ними акциями и недвижимым имуществом, оплачивают их страховые полисы и занимаются многими другими операциями, имеющими весьма отдаленное отношение к целям благотворительности и всеобщего благополучия»⁴⁸. Из доклада Патмэна видно, что наиболее распространенный вид злоупотреблений — ссуды, предоставляемые «благотворительными фондами» отдельным лицам и корпорациям под более низкий, чем существующий, средний банковский процент. Первое место в этих злоупотреблениях, открывающих большие возможности для подкупа и приобретения «друзей», принадлежит фонду семьи Фордов.

Фонд семьи Фордов представляет собой поистине уникальное явление в финансово-промышленной системе США. Размеры его ресурсов официально оцениваются в 3,2 млрд. долл. Но в действительности они ближе к 4 млрд. долл. Первоначально ресурсы фонда составляли исключительно акции компании «Форд мотор». Позднее, в период между 1956 и 1965 г., фонд продал около половины этих акций и на вырученные деньги приобрел акции других корпораций и облигации государственных займов. В 1964 г. фонд владел акциями 114 корпораций и банков на общую сумму 347 млн. долл.⁴⁹ Фонд обменялся акциями с Рокфеллеровским фондом: фонд Фордов получил 124 тыс. акций компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси», а Рокфеллеровский фонд — 150 тыс. акций компании «Форд мотор»⁵⁰.

Свои огромные ресурсы фонд Фордов широко использует для кредитных операций. Он предоставляет займы корпорациям и в некоторых случаях берет в качестве залога акции должника. В 1962 г. фонд предоставил заем в 5 млн. долл. компании «Рэпид-Америкэн» под залог 454 тыс. акций⁵¹. Выступая в качестве кредитора, фонд помогает семье Фордов распространять свое влияние в деловом мире. «Кредитные операции фонда Фордов, — говорил Райт Патмэн, — не только ставят его в положение конкурента частных финансовых компаний, но и наделяют фонд элементами влияния в широкой сфере коммерческих предприятий... Предоставив заем в 7,5 млн. долл. Лоуэллу Томасу, фонд Фордов получил возможность оказывать влияние на радиостанции и телевизионные передачи в городе Буффало»⁵².

⁴⁸ «Congressional Record», 20.VIII 1962, p. 15943.

⁴⁹ «The Ford Foundation Annual Report», 1964, p. 99.

⁵⁰ «Wall Street Journal», 7.I 1963.

⁵¹ «Wall Street Journal», 12.IV 1963.

⁵² «Congressional Record», 20.VIII 1962, p. 15948.

Форды и Рокфеллеры подбирают состав опекунов и администраторов из числа людей, располагающих широкими связями в финансовых, политических и «академических» кругах. Пост председателя совета опекунов фонда Фордов до 1966 г. занимал Дж. Макклрой — человек, для которого были всегда открыты двери как Белого дома, так и дворцов рокфеллеровской династии. В состав совета опекунов фордовского фонда входит Т. Ларсен — администратор издательства «Тайм», а в совете опекунов Рокфеллеровского фонда с давних времен заседает издатель газеты «Нью-Йорк таймс» А. Сульцбергер. Фордовский и Рокфеллеровский фонды превратились в своеобразный трамплин для государственных деятелей, временно оказавшихся без работы. Джон Фостер Даллес перед назначением на пост государственного секретаря управлял Рокфеллеровским фондом. Позднее этот путь, от президента Рокфеллеровского фонда к должности государственного секретаря США, прошел Дин Раск. В 1966 г. Форды поставили на пост президента своего «благотворительного фонда» Макджорджа Банди, выполнявшего в течение пяти лет обязанности специального помощника президентов США Джона Кеннеди и Линдона Джонсона. Для М. Банди должность «филантропа» — лишь временная передышка в его государственной карьере. В связи с назначением Банди на пост президента Фордовского фонда журнал «Ньюсуик» иронически заметил: «Появилась новая порода политических животных — помесь филантропоида с правительственным чиновником. Дин Раск пришел из благотворительного фонда, а Макджордж Банди направляется в благотворительный фонд»⁵³.

По данным на 1964 г. частные фонды университетов и колледжей владели акциями различных корпораций на 4,5 млрд. долл. Голосующей силой этих акций в большинстве случаев распоряжаются трестовские отделы коммерческих банков, управляющих инвестициями университетских фондов. Администрация любого частного университета находится под контролем местной финансовой клики. Совет опекунов обычно включает в свой состав крупных капиталистов, сделавших большие пожертвования в фонд данного университета.

⁵³ «Newsweek», 28.II 1966.

Иногда такие лица занимают президентские посты.

В ноябре 1966 г. газета «Нью-Йорк таймс» сообщала, что Гарольдсон Вандербильт внес дополнительно 11 млн. долл. в частный фонд университета, носящего имя Вандербильтов⁵⁴. Г. Вандербильт занимает пост президента этого университета. Вполне естественно, что обязанности казначея совета опекунов возлагаются на какого-нибудь влиятельного банкира. Так, обязанности казначея Гарвардского университета почти 17 лет (до 1965 г.) выполнял бостонский финансист и директор банка «Морган гаранти траст» Поль Кэббот. Формально его функции сводились к наблюдению за инвестициями миллиардного фонда университета. Не приходится сомневаться в том, что крупная «голосующая сила» акций (около 600 млн. долл.) Гарвардского университета всегда находилась на стороне бостонских банкиров, а в случаях необходимости — в целом на стороне моргановской финансовой группы.

Таким образом, в современных условиях США «голосующая сила» акций, кто бы ни был их номинальным собственником (крупный капиталист — рантье, страховая компания, сберегательный банк, пенсионный или благотворительный фонд), имеет тенденцию концентрироваться в руках сравнительно небольшого числа представителей финансовой олигархии.

⁵⁴ «New York Times» 23.XI 1966.

Глава VIII

Концентрация экономической власти в США

В этой главе делается попытка свести в единое целое различные формы контроля 2000¹ богатейших семей Америки над промышленными, торговыми и банковскими предприятиями. Здесь же анализируются последствия многочисленных поглощений и слияний корпораций — один из важных факторов роста концентрации экономической власти.

Систематизация материалов о концентрации экономической власти представляет собой более трудную и сложную задачу, чем систематизация статистических данных о концентрации производства и централизации капиталов: такие данные лежат, так сказать, на поверхности. Официальная статистика и финансовые справочники в США в изобилии снабжают ими исследователя. Одни только комиссии конгресса США опубликовали за последние десятилетия горы отчетов и докладов, характеризующих высокую степень монополизации промышленного производства крупным капиталом. Американские буржуазные экономисты немало пишут на эту тему, причем каждый на свой лад пытается интерпретировать последствия роста удельного веса гигантских корпораций в общем объеме промышленного производства.

С иным положением сталкивается исследователь проблемы концентрации экономической власти в США. В этом случае речь идет о степени и пределах господства, осуществляемого горсткой богатейших капитали-

¹ Фактически мы будем анализировать степень экономического господства 2024 семей финансовой олигархии современной Америки.

стов в сфере экономики посредством различных форм прямого и косвенного контроля над промышленными и банковскими предприятиями.

Основу экономической власти составляет собственный капитал. Полные сведения о размерах личных состояний и их распределении (в смысле вложений в акции банков и промышленных предприятий), как правило, не публикуются.

Поэтому данные о личных состояниях и пакетах акций 2024 капиталистов, которые мы кладем в основу нашего исследования, к сожалению, являются частичными. Например, согласно опубликованным сведениям семья Файэрстоунов владеет 29% акций компании «Файэрстоун тайер энд раббер» на сумму 300 млн. долл. Но этот пакет акций не исчерпывает состояния семьи. Можно с полным основанием полагать, что семья Файэрстоунов в порядке диверсификации своих капиталов владеет крупными пакетами акций других корпораций. Но сведения об этих «других» капиталах не публикуются. То же самое можно сказать и о семьях Рокфеллеров, Фордов, Хаутонов, Доррансов, Гетти, Пью, Фишеров и других, значительная часть состояний которых скрыта от глаз исследователя. Следовательно, та картина экономического господства 2024 богатейших семей Америки, которую мы рисуем на основе опубликованных данных, страдает скорее преуменьшением, чем преувеличением действительности.

В условиях господства финансового капитала существуют три основных формы контроля над корпорациями: прямой контроль посредством крупных пакетов акций; контроль с помощью так называемой системы «участий»; косвенный контроль, опирающийся на средства финансового влияния, на власть банков как кредиторов и держателей акций. Создавая свои «империи», магнаты финансового и промышленного капитала обычно комбинируют все три формы контроля.

Прямой контроль над корпорациями. Обладание крупным пакетом акций все еще остается обязательным и первоначальным условием экономической власти. Владелец крупного акционерного капитала, которого А. Берли называет «обреченным на вымирание», «пережитком» ранней стадии капитализма, в действительности остается главной фигурой современного финансо-

во-промышленного мира. Крупная акционерная собственность, как будет показано ниже, представляет собой базис или ядро любой финансовой «империи». Власть так называемых новых магнатов, лишенных собственности и капитала, но в изобилии украшенных учеными званиями², не больше чем мертвый плод фантазии буржуазных социологов. Основой прочной и длительной экономической власти может служить лишь обладание крупным личным капиталом.

Ниже мы приводим сводные данные о числе промышленных и финансовых корпораций, находящихся под прямым контролем 2024 богатейших семей капиталистов современной Америки. Так же как и в главе II, мы подразделяем эти семьи на три группы: 1) семьи с капиталом от 10 млн. до 50 млн. долл., 2) семьи с капиталом от 50 млн. до 100 млн. долл. и 3) семьи, владеющие капиталом свыше 100 млн. долл. Как правило, мы зачисляли корпорацию в разряд, контролируемый какой-либо семьей, если последняя, одна или вместе с партнерами, владеет свыше 15% акций.

Исключение из этого правила мы сделали лишь для нескольких семей, фактически контролирующих компании с помощью пакетов акций, составляющих менее 15% общего числа акций. Это, в частности, относится к гигантским компаниям «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Стандард ойл оф Индиана» и «Мобил ойл»; их контролирует семья Рокфеллеров, хотя она и владеет в каждой компании менее 15% акций. Опираясь на могущественный «Чэйз Манхэттн бэнк» и поддержку других семей крупных капиталистов, с которыми Рокфеллеры связаны личной унией, последние располагают возможностью держать эти компании под своим контролем. Исключения сделаны также для компаний «Доу кемикл», «Инлэнд стил» и «Нэшнл стил»: они отнесены к числу контролируемых семьями Доу, Блок-Райерсон и Ханна-Хэмфри-Айерлэнд, владеющими менее 15% акций.

Приведенные данные со всей силой свидетельствуют о том, что главной фигурой в современной финансово-промышленной системе США остается крупный собст-

² P. F. Drucker. The New Tycoons. «Harper's Magazine», May 1955, p. 123.

Компаниш, контролируемые 1506 семьями с капиталом от 10 млн. до 50 млн. долл.

Тип компаний	Число предприя- тий	Активы, млн. долл.	Общий объем продаж, млн. долл.
Промышленные	549	22 330	34 323
Торговые	104	4 296	15 459
Транспорт и связь	33	1 125	595
Коммерческие банки	96	11 095	—
Инвестиционно-банковские фирмы	19	5 330	—
Страховые компании	32	3 160	—
Инвестиционные компании . . .	42	11 664	—
Финансово-кредитные компании	17	7 975	—
Разные	127	6 362	827
Итого	1 019	73 337	51 354

Компаниш, контролируемые 311 семьями с капиталом от 50 млн. до 100 млн. долл.

Тип компаний	Число предприя- тий	Активы, млн. долл.	Общий объем продаж, млн. долл.
Промышленные	223	18 740	25 478
Торговые	20	4 527	10 464
Транспорт и связь	18	1 642	1 165
Коммерческие банки	65	4 870	—
Инвестиционно-банковские фирмы	7	1 020	—
Страховые компании	18	3 350	—
Инвестиционные компании . . .	16	2 340	—
Финансово-кредитные компании	3	400	—
Разные *	61	3 154	1 794
Итого	431	40 043	39 331

* К числу «разных» мы отнесли компании по управлению недвижимым имуществом, зрелищные предприятия, рекламные фирмы и пр.

венник капитала. Кажущееся распыление акционерного капитала отнюдь не зашло столь далеко, чтобы в какой-то мере подорвать экономическое господство и доминирующее положение крупных акционеров. С помощью крупных пакетов акций численно ничтожная верхушка класса капиталистов держит под прямым контролем 1930 крупных корпораций с общей суммой активов 295 млрд. долл. Ничтожная горстка из состава этой

Компании, контролируемые 207 семьями с капиталом свыше 100 млн. долл.

Тип компаний	Число предприятий	Активы, млн. долл.	Общий объем продаж, млн. долл.
Промышленные	253	87 000	98 432
Торговые	19	2 925	12 258
Транспорт и связь	18	11 764	4 973
Коммерческие банки	99	52 530	—
Инвестиционно-банковские фирмы	9	4 700	—
Страховые компании	18	4 088	—
Инвестиционные компании	28	14 840	—
Финансово-кредитные компании	9	4 815	—
Разные	27	2 125	900
Итого	480	181 787	116 563

Компании, контролируемые 2024 богатейшими семьями Америки

Тип компании	Число предприятий	Активы, млн. долл.	Общий объем продаж, млн. долл.
Промышленные	1 025	128 070	158 233
Торговые	143	11 748	38 181
Транспорт и связь	69	14 531	6 731
Коммерческие банки	260	68 495	—
Инвестиционно-банковские фирмы	35	8 050	—
Страховые компании	68	10 598	—
Инвестиционные компании	86	28 844	—
Финансово-кредитные компании	29	13 190	—
Разные	215	11 641	3 521
Итого	1 930	295 167	207 878

верхушки — 207 богатейших семей финансово-промышленной plutократии контролируют 482 корпорации с общей суммой активов 182 млрд. долл., включая 253 промышленных корпорации с активами в 87 млрд. долл.

Система «участий». Финансовый капитал, как известно, породил особую форму связей между акционерными обществами, называемую системой «участий». Эта система в простейшем виде подразумевает владение акционерным обществом пакетом акций другого акционерного общества, достаточным для контроля над последним.

Пользуясь техникой системы «участий», финансист в несколько раз увеличивает способность своего капитала подчинять чужой акционерный капитал и таким образом расширять сферу его экономической власти. С помощью этой системы создаются сложные комплексы взаимосвязанных банковских, страховых, промышленных, торговых и транспортных предприятий, подчиненных единому центру «суверенной» власти.

Компания, подчиненная с помощью техники «участий» некоему финансовому центру, внешне продолжает выглядеть как самостоятельное акционерное общество. Ее акции находятся в обращении и котируются на бирже. Она имеет собственный совет директоров и главных администраторов с титулами президента и председателя. Широкой публике, не осведомленной о хитросплетениях финансовых связей и отношений, такая компания может представляться вполне независимой.

Именно так выглядит калифорнийская компания «Пасифик индастриз», выпускающая электронное оборудование. В течение некоторого времени пост президента этой компании занимал Гарри Уайтли, принадлежащий к разряду профессиональных управляющих. В конце 1966 г., к удивлению калифорнийцев, он был уволен с работы. Калифорнийцев удивил не столько факт увольнения президента («его» компания в последнее время давала убытки), сколько неожиданное для них открытие того обстоятельства, что «суверенная» власть, распоряжающаяся судьбами калифорнийской компании, находится в руках нью-йоркского капиталиста, подвизающегося совсем в иной сфере бизнеса. Гарри Уайтли с возмущением объявил, что стал жертвой административного произвола Джекоба Избрандсена³.

Имя Избрандсенов в глазах американцев с давних времен ассоциируется с мореходством и судовладением. Каким же образом калифорнийская электронная компания оказалась в руках «потомственных мореходов»? Случилось это потому, что в последние годы Избрандсены из «чистых мореходов» успели превратиться, незаметно для широкой публики, в финансовых магнатов, с помощью системы «участий» подчинивших своему контролю обширный диверсифицированный комплекс предприятий.

В послевоенные годы Избрандсены создали «финансовую пирамиду». Ее вершину образует семейная инвестиционная компания «Избрандсен компани», управляющая капиталом членов семьи, превышающим 50 млн. долл. Она владеет контрольным пакетом акций холдинговой компании «Америкэн экспорт Избрандсен компани», которая в свою очередь держит контрольный пакет акций крупной судовладельческой компании «Америкэн экспорт Избрандсен лайнс» (активы — 179 млн. долл.)⁴. В 1966 г. холдинговая компания «Америкэн

³ «New York Times», 30.XI 1966.

⁴ «Wall Street Journal», 30.XI 1966.

экспорт Избрандсен компани» приобрела 18% акций другой холдинговой компании — «Эквити корпорейшн». Джекоб Избрандсен занял пост ее председателя. «Эквити корпорейшн» контролирует одну страховую компанию и несколько промышленных корпораций. В частности, «Эквити корпорейшн» владеет свыше 50% акций крупной промышленной корпорации «Белл интерконтинентал»⁵, которая в свою очередь держит контрольные пакеты акций пяти промышленных корпораций, в том числе 64% акций «Пасифик индастрис».

Семейная инвестиционная компания «Избрандсен компани» владеет контрольным пакетом акций другой судовладельческой компании, «Драгор шипмент», располагающей танкерным флотом водоизмещением в 200 тыс. т. К тому же «Избрандсен компани» владеет 40% акций компании «Минерва де санта фе», занятой добычей железной руды в Чили (в размере 3 млн. т в год). В итоге с помощью системы «участий» семья Избрандсен контролирует девять промышленных корпораций, две транспортных и одну страховую компанию.

Кроме того, «Эквити корпорейшн» имеет значительный голос (14% акций) в делах холдинговой компании «Файнэншл дженерал», которая контролирует 26 банков, 5 страховых компаний и несколько небольших промышленных предприятий. Компания «Файнэншл дженерал» — связующее звено между финансовой «империей» Джекоба Избрандсена и финансовой «империей» Джорджа Олмстэда. Финансовый магнат Олмстэд владеет контрольным пакетом акций холдинговой компании «Интернэшнл бэнк», которая в свою очередь держит 31% акций компании «Файнэншл дженерал».

Таким образом, Избрандсен и Олмстэд контролируют 46 компаний с общей суммой активов около 2 млрд. долл.

Другим классическим примером использования системы «участий» может служить финансовая «империя» семьи Кайзеров. Центральное место здесь занимает компания «Кайзер индастриз», 60% акций которой принадлежат членам семьи Кайзеров. Уже сама по себе компания «Кайзер индастриз» представляет собой крупный концерн (активы — 475 млн. долл.), многочисленные филиалы которого производят автомобили (типа «Виллис»), электронное оборудование, кухонную посуду, выполняют крупные инженерно-строительные подряды на всех континентах мира и строят новый жилищно-гостиничный центр на Гавайях.

В то же время «Кайзер индастриз» выполняет роль холдинговой компании. Она владеет 39% акций компании «Кайзер алюминум энд кемикл» (активы — 978 млн. долл.), 78% акций «Кайзер стил» (активы — 517 млн. долл.) и 39% акций «Кайзер симент» (активы — 120 млн. долл.). «Дочерние» компании Кайзеров владеют крупными пакетами акций нескольких важных предприятий, оперирующих в США и за границей. В частности, «Кайзер стил» владеет 40% акций компании «Хеммерслей айрон пти», созданной для разработок богатых месторождений железной руды в Австралии. В 1965 г. «Кайзер алюминум энд кемикл» совместно с французской компанией «Сосьете ле никель» создала две компании (одна из них получила название

⁵ В 1966 г. «Белл интерконтинентал» создала дочернее предприятие — «Норсвест алюминум компани» десятый по счету интегрированный производитель алюминия в США. Предполагалось, что в этом 100-миллионном проекте примет участие в размере 33% инвестированного капитала группа японских капиталистов.

«Кайзер никель»), по выплавке никеля в Каледонии и сбыту его на внутреннем рынке США⁶. В общей сложности семья Кайзеров с помощью своего пакета акций «Кайзер индастриз», оцениваемого в 150 млн. долл., контролирует компании с активами в 2 млрд. долл. Если бы семья Кайзеров попыталась контролировать четыре названные компании в такой же степени, овладев их акциями, то ей потребовалось бы вложить в акции капитал в размере 600 млн. долл. Такова «экономия» капитала, получаемая в результате применения финансовой техники «участий».

Не менее эффективно использует технику системы «участий» и калифорнийский финансовый магнат Нортон Саймон. Он владеет 27% акций компании «Хант фудс энд индастриз» с активами в 400 млн. долл. Эта компания держит 37% акций издательства «Макколл» (активы — 140 млн. долл.), 30% акций компании «Канада драй» (активы — 86 млн. долл.), 20% акций компании «Крусибл стил» (активы — 261 млн. долл.) и 11% акций «Уиллинг стил» (активы — 409 млн. долл.). Нортон Саймон со своим пакетом акций осуществляет фактический контроль над всей этой группой компаний, общая сумма активов которых составляет 1296 млн. долл.

Теоретически система «участий» открывает безграничные возможности для создания финансовых «империй» с затратой небольшого первоначального капитала. Поэтому система «участий» особенно привлекательна для капиталистов, не располагающих крупными капиталами, но обуреваемых жаждой наживы и завоевания видного «места под солнцем» в американском финансово-промышленном мире. Сотни молодых «финансовых гениев» пробуют сколачивать и склеивать акционерные «пирамиды». Но, как правило, их хитроумные финансовые сооружения рушатся при первом натиске экономического кризиса или просто в результате внутренней слабости.

По-видимому, такая судьба уготована и «империи», созданной Мешулэном Риклисом. В 1954 г. М. Риклис сколотил синдикат, в который вошло около 10 мелких банкиров. В 1955 г. синдикат приобрел за 600 тыс. долл. 25% акций небольшой промышленной компании «Рэпид электротайп». Риклис вложил в эту операцию 25 тыс. долл. Используя резервные денежные фонды компании, группа Риклиса приобрела контрольный пакет акций «Америкэн электротайп», а затем слила две компании в единую «Рэпид-Америкэн корпорейшн», которая превратилась в оперативную базу «завоевательных походов» группы Риклиса. В 1960—1961 гг. «Рэпид-Америкэн» в результате сложных финансовых махинаций приобрела контрольный пакет акций довольно крупной торговой фирмы «Мак Крори корпорейшн» (активы — 234 млн. долл.). В свою очередь «Мак Крори» приобрела контрольные пакеты акций торговой фирмы «Клайн департамент сторз» и промышленной корпорации «Глен Олден» (активы — 130 млн. долл.).

⁶ «New York Times», 10, IX 1965.

Наконец, «Глен Олден» приобрела контрольные пакеты акций промышленных корпораций «Филип Кэри мэнюфэкчуринг» и «БВД» с общей суммой активов в 100 млн. долл. В общей сложности группа Риклиса, инвестировав капитал в 10 млн. долл., в 1965 г. контролировала с помощью системы «участий» группу из семи корпораций с общей суммой активов в 550 млн. долл.

Но финансовый фундамент «империи» Риклиса остается крайне непрочным и ее дальнейшая судьба зависит от благоволения нью-йоркских банкиров. Для того чтобы приобрести контрольный пакет акций «Мак Крори», компания «Рэпид-Америкэн» прибегла к займу у группы банков. Они представили заем под залог 1631 тыс. акций компании «Мак Крори», купленных компанией «Рэпид-Америкэн», причем контракт о займе содержит условие о том, что если курс акций «Мак Крори» упадет ниже 12 долл., то «Рэпид-Америкэн» обязана внести дополнительный залог. Так именно и случилось в 1963 г. Разумеется, банки могли, если бы они пожелали, отнять у группы Риклиса контроль над компанией «Мак Крори». Но взвесив все обстоятельства, они решили, что шансы на полное погашение долгов будут больше, если они сохраняют «империю» Риклиса в целости⁷. Таким образом, внешне независимая «империя» Риклиса в действительности представляет собой один из многих вассалитетов нью-йоркских банков.

Далеко не всегда система «участий» принимает столь сложную форму, как в приведенных случаях. Чаше всего она сводится к тому, что некая промышленная или торговая корпорация владеет крупным пакетом акций одной или нескольких других компаний. В некоторых случаях компания приобретает голос в делах другой компании, потому что последняя потребляет сырье, добываемое первой компанией. Так, горнопромышленная компания «Ханна майнинг» владеет 1 млн. акций (10% общего числа акций) металлургической компании «Нэшнл стил» и таким образом обеспечивает себе гарантированный рынок сбыта железной руды.

В других случаях система «участий» позволяет компании получать гарантированные поставки необходимых ей товаров или полуфабрикатов. Самая крупная американская торговая фирма, «Сирс, Робак», контролирует семь промышленных корпораций с общей суммой активов 400 млн. долл. Они поставляют ей различные потребительские товары, удельный вес которых в общем торговом обороте «Сирс, Робак» составляет около 20%. Бывают и такие случаи, когда компания прибегает к системе участия в интересах диверсификации источников своих доходов.

⁷ «Wall Street Journal», 12.IV 1963; «Fortune», October 1963, p. 240.

Система «участий» во всех ее формах охватывает значительную часть корпораций США. Тысячи компаний, номинально числящихся в справочниках в качестве самостоятельных единиц, находятся в подчинении других компаний. По нашим подсчетам, в пределах списка 3000 крупнейших промышленных, торговых, транспортных и финансовых компаний свыше 400 компаний благодаря системе «участий» фактически лишены экономической независимости и контролируются извне.

Система косвенного финансового контроля. Прямой контроль с помощью крупных пакетов акций, являющихся личным состоянием богатых капиталистов, дополняется системой косвенного финансового контроля над корпорациями. Она представляет собой ведущую форму контроля в условиях господства финансового капитала и опирается прежде всего на власть банков и других финансовых институтов как кредиторов и держателей акций.

В предыдущих главах приведены данные о размерах «голосующей власти» банков, страховых и инвестиционных компаний, взятых в отдельности. Здесь мы пытаемся свести воедино всю силу акционерного капитала, сконцентрированного в банках США, и дать сводную картину «голосующей власти» всех финансовых институтов, опираясь на данные, опубликованные в различных американских источниках.

По состоянию на 1965 г. банки и другие финансовые институты держали акции корпораций на общую сумму 234 млрд. долл.⁸ Эта сумма распределялась между различными институтами следующим образом (в млрд. долл.): трестовские отделы коммерческих банков (включая пенсионные фонды) — 130; инвестиционно-банковские и брокерские фирмы⁹ — 60; инвестиционные компании взаимного владения акциями — 22; страховые компании — 15; инвестиционные компании с «закрытым концом» — 7.

⁸ «Wall Street Journal», 4.II 1965, p. 6; «Wall Street Journal», 8.II 1965, p. 26; «New York Times», 8.II 1965; «Fortune», December 1965, p. 65; «Business Week», 20.VI 1964, p. 124.

⁹ Цифра для инвестиционно-банковских фирм ориентировочная: она основана на предположении, что в каждый данный момент инвестиционно-банковские фирмы распоряжаются как минимум около 10% всех находящихся в обращении акций (см. подробнее гл. VI),

Можно полагать, что под контролем банковского капитала США или, как принято в американской экономической литературе,— финансовых институтов, включая трестовские отделы банков и инвестиционно-банковские фирмы, находится свыше 30% всех имеющихся в обращении акций, особенно акций наиболее крупных и «респектабельных» корпораций, зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже. По подсчетам журнала «Форчун», банковский капитал, включая трестовские отделы коммерческих банков, в конце 1965 г. контролировал 26% всех акций, зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже¹⁰. В эту цифру не было включено значительное число акций (около 10%), находившихся под контролем инвестиционно-банковских фирм.

Наибольшую роль косвенный финансовый контроль играет в управлении теми гигантскими корпорациями, в которых отсутствуют четко выраженные доминирующие группы индивидуальных акционеров. Именно эти корпорации служат для американских буржуазных идеологов примером так называемой самопродляющейся власти независимых от акционеров наемных администраторов.

В совокупности банки держат от 10 до 40% акций гигантских промышленных, электроэнергетических и транспортных компаний. «Все больше и больше становится таких корпораций,— отмечал журнал «Форчун»,— в которых крупнейшим акционером является какой-нибудь один из финансовых институтов»¹¹.

Финансовый капитал предпочитает вкладывать свои ресурсы в акции 50 наиболее крупных корпораций, зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже; на их долю приходится около половины общей суммы, инвестированной банками в акции. Поэтому процент акций, находящихся под контролем банков, особенно высок в этой избранной группе корпораций. По подсчетам американских экономистов Д. Баума и Н. Стайлеса, финансовые институты, включая трестовские отделы банков, владеют от 38 до 40% акций 41 крупнейшей

¹⁰ «Fortune», December 1965, p. 141.

¹¹ Ibid., p. 142.

корпорации, из числа зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже¹².

В официальной статистике США в качестве владельцев акций фигурируют сотни финансовых институтов. Это может создать впечатление, что концентрация акционерного капитала в их руках не так велика: ведь если 350 банков в совокупности держат 40% акций какой-нибудь корпорации, то доля каждого из них должна быть ничтожной. Но это — иллюзия официальной статистики: в каждом подразделении финансовых институтов (банках, инвестиционных компаниях и пр.) на долю десятка крупнейших приходится свыше половины всех ресурсов, вложенных в акции корпораций.

Д. Баум и Н. Стайлс считают, что $\frac{3}{4}$ всех ресурсов трестовских отделов американских банков приходятся на долю 12 нью-йоркских банков. На основании этого они приходят к заключению, что эти 12 банков владеют около 12% всех акций, зарегистрированных на Нью-йоркской фондовой бирже¹³. На долю 10 крупнейших инвестиционно-банковских компаний приходится свыше половины ресурсов, вложенных в акции корпораций¹⁴.

Многие американские буржуазные экономисты и социологи склонны принимать на веру уверение директоров банков о том, что их трестовские отделы будто бы никогда не согласуют свои действия с трестовскими отделами других банков и что они принимают решения голосовать находящимися в их распоряжении акциями какой-нибудь промышленной компании самостоятельно и индивидуально. «Представители финансовых институтов считают,— пишет по этому поводу журнал «Бизнес уик»,— что лучшая политика для них — это действовать индивидуально. Маловероятно, например, что финансовые институты будут голосовать своими акциями коллективно из-за существующей между ними конкуренции и опасений, что правительственные регулирующие органы отнесутся к сговору банков очень неблагоприятно». В доказательство журнал приводит заявление президента Нью-йоркского банка «Юнайтед Стейтс траст»

¹² D. Baum and N. Stiles. The Silent Partners: Institutional-Investors and Corporate Control. Syracuse University Press, 1965, p. 54.

¹³ D. Baum and N. Stiles. Op. cit., p. 55.

¹⁴ См. подробнее гл. VII.

Чарльза Бюика: «То, как мы оцениваем администрацию какой-нибудь компании,— деловой секрет. Мы никогда не решились бы обсуждать с другим банком вопрос о том, как мы намерены голосовать акциями этой компании»¹⁵. Можно допустить, что банк Чарльза Бюика действительно избегает официального сговора с другими нью-йоркскими банками относительно голосования акциями. Но связи «Юнайтед Стейтс траст» с другими нью-йоркскими банками настолько интимны, что официального сговора совсем не потребуется для того, чтобы их голоса «совпали» при решении судьбы администраторов какой-нибудь промышленной компании.

Общеизвестно, что американские банки, так же как и гигантские промышленные корпорации, считают для себя «лучшей политикой» всячески поддерживать видимость существования взаимной конкуренции. Райт Патмэн, посвятивший более 20 лет жизни расследованиям монополистической практики в банковском деле, вообще не верит в существование конкуренции между крупными банками и другими финансовыми институтами. Он считает, что переkreщивающееся владение акциями, которые находятся в трестовских отделах, превратило крупнейшие банки в «тесно связанную группу», действующую как «коллективный распорядитель» судьбами промышленных корпораций.

К такому выводу Патмэн пришел в уже приводившемся докладе о роли трестовских отделов коммерческих банков, опубликованном в конце декабря 1966 г. «Существует много таких ситуаций,— говорится в докладе,— когда может казаться, что финансовые институты конкурируют между собой. Но в действительности они контролируются или же находятся под решающим влиянием тех самых людей и групп, с которыми предположительно конкурируют»¹⁶. Особенно тесные связи, по данным доклада, существуют между шестью крупнейшими нью-йоркскими коммерческими банками. «Концент-

¹⁵ «Business Week», 14.XI 1964, p. 170.

Вице-президент этого же банка Фредерик Гудрич в феврале 1967 г. в публичной речи пытался ссылками на «интенсивную конкурентную борьбу» между финансовыми институтами доказать, что они не могут оказывать серьезного влияния на правления корпораций («Wall Street Journal», 7.II 1967).

¹⁶ «Wall Street Journal», 29.XII 1966.

рация экономической власти в руках коммерческих банков и финансовых институтов,—заключает доклад Патмэн,—вообще значительно больше, чем обычно предполагается». Свидетельством «фантастического накопления капитала и экономической власти» служит то, что, по подсчетам «Уолл-стрит джорнэл», трестовские отделы банков управляют ресурсами в 215 млрд. долл.¹⁷

Слияния и поглощения корпораций — фактор концентрации экономической власти. Процесс корпоративных слияний и поглощений протекает непрерывно, охватывая предприятия всех размеров и всех отраслей промышленности, торговли, транспорта, услуг и банковского дела США. Сливаются как компании, располагающие активами в сотни тысяч долларов, так и крупные концерны, располагающие каждый в отдельности сотнями миллионов долларов. Слияния и поглощения корпораций — явление далеко не новое в экономической жизни США. Первая волна слияний отмечалась уже в 1897—1905 гг. Именно в тот период, в результате слияний и поглощений десятков корпораций, возникли существующие и ныне такие гигантские концерны, как «Дженерал электрик», «Юнайтед Стейтс стил», «Истмэн кодак» и «Америкэн тобэкко». Но в послевоенный период этот процесс стал особенно стремительным: с 1945 по 1966 г. произошло свыше 20 тыс. слияний и поглощений, из них только за пять лет (1962—1966 гг.) — 8060 слияний¹⁸.

Слияние в буквальном смысле слова происходит только в тех случаях, когда одна корпорация объединяется с другой в единое целое путем обмена акций и в то же время сохраняет свою особую организационную и административную структуру в рамках этого целого. Но в широком смысле слова термин «слияние» относят теперь и к тем случаям, когда одна корпорация приобретает другую за наличные деньги и последняя распускается ее акционерами.

Свыше половины всех слияний осуществляется с уплатой наличных денег. В 1967 г. произошло 2115 слияний. Из них 61% — с уплатой наличных денег и 39% — посредством обмена акций¹⁹. Но среди более крупных

¹⁷ «Wall Street Journal», 29.XII 1966.

¹⁸ «Wall Street Journal», 24.II 1967.

¹⁹ «Wall Street Journal», 4.I 1967.

корпораций (с активами свыше 10 млн. долл.) преобладают слияния посредством обмена акциями.

Табачный гигант «Р. Дж. Рейнольдс тобэкко компани» проводил слияния обоих типов. В 1963 г. компания приобрела в обмен на свои акции компанию «Пасифик Гавайен продактс», занятую производством пищевых продуктов. Акционеры последней получили 971 тыс. акций «Рейнольдс тобэкко» рыночной стоимостью 40 млн. долл. При этом Рейбен Юз — президент «Пасифик Гавайен продактс» получил 183 тыс. акций и стал одним из крупных акционеров «Рейнольдс тобэкко». В 1966 г. «Рейнольдс тобэкко» приобрела другую пищевую компанию, «Чун кинг», уплатив ее единоличному владельцу Джено Паулучи 63 млн. долл. наличными. Как Рейбен Юз, так и Джено Паулучи согласились занять административные посты в филиалах концерна «Рейнольдс тобэкко». Фактически же они приняли на себя управление теми же предприятиями, которыми управляли до слияния.

Мотивов, побуждающих корпорации приобретать или поглощать другие корпорации, много. Преобладающий же мотив — стремление к более быстрому росту, чем позволяют внутренние накопления собственного капитала корпорации. Даже при самых благоприятных условиях капиталистическому предприятию в США, если оно опирается исключительно на реинвестицию прибыли и банковские займы, обычно требуется около 10 лет для удвоения размеров своего производства. Посредством слияний и поглощений корпорация может расти в несколько раз быстрее и становится таким образом более конкурентоспособной. Например, химический концерн «Е. И. Дюпон энд компани», рост которого по традиции опирается исключительно на внутреннее накопление капитала, за восемь лет (1959—1966 гг.) увеличил размеры производства на 50%. В то же самое время концерн «У. Р. Грэйс энд компани», поглотив около 10 корпораций, увеличил общий объем продаж с 470 млн. долл. в 1959 г. до 1,2 млрд. долл. в 1966 г., т. е. почти в 3 раза. Корпорация «Теледайн» в 1961 г. имела общий объем продаж в 10 млн. долл., а в результате слияния и поглощений она превратилась в течение 5 лет в крупный конгломерат: ее общий объем продаж 1966 г. составлял 256 млн. долл.

Второй по важности мотив — это стремление к диверсификации продукции. Диверсификация ослабляет зависимость американских компаний от конъюнктурных колебаний спроса на товары или услуги и обеспечивает более устойчивую прибыль. Стремление к диверсифика-

ции ведет к тому, что корпорации скупают разнообразные предприятия, не имеющие ничего общего между собой, кроме возможности извлекать из них прибыль.

Так, корпорация «Рэйтсион», чтобы ослабить чрезмерно большую зависимость от военных заказов, в конце 60-х годов приобрела крупное издательство учебников, фирму, выпускающую холодильники, и предприятие по производству газовых горелок.

К диверсификации особенно стремятся корпорации тех отраслей промышленности, которые по каким-либо причинам начинают терять перспективу роста и расширения промышленного производства. В таком положении, в частности, с середины 60-х годов оказалась американская табачная промышленность. Крупные табачные компании предпринимают ныне лихорадочные усилия, чтобы диверсифицировать свое производство посредством слияния с компаниями, занятыми выпуском и изготовлением пищевых продуктов. Компания «Америкэн тобэкко» в 1965—1966 гг. приобрела компанию «Саншайн бисквит», водочную фирму «Бим дистиллинг» и объявила о своем намерении приобрести компанию «Ройял Кока-Кола».

В 60-х годах обозначилась тенденция к слияниям и поглощениям конгломератного характера, т. е. к образованию корпораций, оперирующих в различных отраслях промышленности, торговли, услуг, транспорта и финансов. Объясняется это, в частности, тем, что правительственные регулирующие органы, осуществляющие контроль за соблюдением антитрестовских законов, под давлением широкой американской общественности вынуждены в большей мере препятствовать слияниям корпораций одной и той же отрасли промышленности, чем конгломератным слияниям²⁰.

В 40-х и 50-х годах все еще преобладали слияния и поглощения «горизонтального» (предприятия одной отрасли) и «вертикального» (предприятия смежных отраслей) характера. Но между 1960 и 1965 гг. по данным Федеральной торговой комиссии 70% всех слияний и поглощений имели конгломератный характер²¹. В результате такого рода слияний многие крупные корпора-

²⁰ «Business Week», 12.III 1966.

²¹ «Fortune», February 1967, p. 131.

ции представляют собой невероятные комбинации сфер производства и услуг: производство одежды и прокат стальных труб, прокат автомобилей и кинофильмов, телевизоров и предприятий по производству детских игрушек. В рамках некоторых корпораций объединяются промышленные, транспортные, торговые и финансово-кредитные предприятия ²².

К числу выдающихся примеров корпорации — конгломерата принадлежат компании «Текстрон» и «Литтон индастриз».

Компания «Текстрон» с 1953 по 1966 г. скупила 50 компаний и увеличила общий объем продаж с 246 млн. долл. в 1956 г. до 1 млрд. долл. в 1966 г. Ее 28 филиалов производят вертолеты и авторучки, прокатные станы и одеколон, станки и очки, электропилы и растительное масло, мебель и куриное мясо, кухонную посуду и комбикорма, химические продукты и электронные приборы ²³.

«Литтон индастриз» за 12 лет приобрела свыше 40 корпораций, оперирующих в самых различных отраслях промышленности. В 1966 г. ее 40 филиалов и 134 завода выпускали 9 тыс. видов различных продуктов. Среди них — атомные подводные лодки и книги, мебель и пишущие машинки, электронно-измерительные приборы и холодильные установки.

В большинстве случаев слияния корпораций происходят при посредничестве инвестиционно-банковских фирм, которые, пользуясь своими широкими контактами и осведомленностью в делах корпораций, выступают

²² Классификаторам, составляющим финансовые справочники, приходится теперь ломать голову над тем, в какую группу следует зачислить ту или иную корпорацию. Так, «Огден корпорейшн», числившаяся до недавнего времени в списках торговых корпораций, в 1966 г. получила статус промышленной корпорации. «Теннесси гэз трансмишн компани», снабжающая города природным газом с помощью своих газопроводов, в течение трех десятилетий числилась в разряде коммунальных предприятий, но в 1965 г., после того как она приобрела две крупные промышленные корпорации, изменила название на «Теннекс» и перекочевала в список промышленных корпораций.

²³ Мнения американских экономистов, социологов и представителей «старых» и «новых» денег относительно жизнеспособности корпораций-конгломератов резко расходятся. Президент компании «Текстрон» Джордж Миллер считает, что его корпорация — прототип корпорации XXI в. («Wall Street Journal», 31.I 1967). Но Ламонт Дюпон Коуплэнд, президент «Е. И. Дюпон энд Компани», смотрит на конгломераты с презрением. Отвечая на вопрос о том, почему его компания не следует примеру других промышленных корпораций, Коуплэнд язвительно сказал: «Управление конгломератами подходит для административных гениев, а не для простых смертных, подобных нам, Дюпонам» («Fortune», February 1967, p. 168).

в роли посредников, подыскивающих подходящих партнеров для корпорационных слияний и поглощений. Инвестиционно-банковские фирмы вырабатывают финансовые условия слияний и помогают найти источники финансирования слияний в тех случаях, когда они связаны с выплатой наличных денег. За свои услуги фирмы получают крупное комиссионное вознаграждение. Так, за посредничество в деле слияния компании «Экко продактс» с компанией «Америкэн хоум продактс» в 1965 г. фирма «Лимэн бразерс» получила комиссионные в размере 916 тыс. долл.

Посредническая роль банков в слияниях приносит им не только финансовые выгоды: усиливается также и их влияние в делах корпораций. Инвестиционно-банковская фирма, участвовавшая в роли посредника в слиянии каких-либо двух корпораций, обычно сохраняет положение влиятельного финансового советника возникшей корпорации. В тех случаях, когда слияния осуществляются с выплатой крупных сумм наличными, корпорациям приходится обращаться к банкам с просьбой о займах. Представляя заем, банки, как всегда, выговаривают себе право вмешательства в финансовые дела корпорации.

До 1965 г. семья Вильямсов, владея контрольным пакетом акций строительно-инженерной фирмы «Вильямс бразерс», была ее полновластным хозяином. В 1966 г. «Вильямс бразерс» приобрела за 287 млн. долл. крупную компанию «Грэйт лэйкс пайп лайн», владевшую газопроводной сетью в 10 тыс. км. Для покрытия платежей «Вильямс бразерс» позаимствовала у банков и страховых компаний 200 млн. долл.²⁴ После этой операции семья Вильямсов по-прежнему обладает контрольным пакетом акций своей расширившейся компании. Но фактическая власть братьев Вильямсов в значительной мере ограничена властью кредиторов. В частности, компания потеряла право выплачивать дивиденды на акции до тех пор, пока не будет выплачен долг банкам. При таких же обстоятельствах банкиры-кредиторы в последние годы ограничили власть главных акционеров в компаниях «Роллинс бродкастинг», «Филадельфия энд ридинг», «Галф энд вестерн индастриз», «Тафт бродкастинг», «Авнет», «Фальстаф бруинг» и «Формоуст дэйриз».

В некоторых случаях слияния корпораций происходят в результате прямого нажима банков. В частности, именно они сыграли свою роль в насильственном слиянии компании «Дуглас эйркрафт» с компанией «Макдоннэлл».

²⁴ «Wall Street Journal», 1.XII 1965.

Джеймс Макдоннэлл, основатель и главный акционер авиастроительной компании, носящей его имя, уже давно стремился овладеть «Дуглас эйркрафт». По его расчетам, слияние компании «Макдоннэлл», занятой по преимуществу производством военных самолетов и ракетной техники, с компанией «Дуглас эйркрафт», занятой главным образом производством пассажирских самолетов, было бы блестящей комбинацией. Макдоннэлл пытался осуществить свой проект слияния в 1962 г., но натолкнулся тогда на решительное сопротивление Дональда Дугласа, основателя «Дуглас эйркрафт», желавшего сохранить независимость своей компании. Хотя Дуглас владел ничтожным процентом акций, он и его сын, как казалось, прочно удерживали главные административные посты.

Пока дела компании шли более или менее гладко, Дуглас всегда мог найти поддержку у совета директоров и банков-кредиторов. В 1965 г. «Дуглас эйркрафт» без особого труда получила заем в размере 125 млн. долл. у группы из восьми банков. Но в 1966 г. положение компании резко пошатнулось: она потерпела убыток в 16 млн. долл. и оказалась на грани банкротства. Дуглас обратился к той же самой группе банков с просьбой о займе в размере 275 млн. долл. На этот раз банки дали понять, что администрация компании в лице Дугласа и особенно Дугласа-младшего больше не пользуется их доверием, и соглашались предоставить заем только при условии реорганизации управления компанией. Наилучшим выходом, по мнению банков, было бы слияние «Дуглас эйркрафт» с какой-нибудь другой компанией, располагающей «административными талантами»²⁵. В декабре 1966 г. Дональд Дуглас капитулировал и согласился вступить в переговоры о слиянии с компанией «Макдоннэлл».

Претендентов на слияние с «Дуглас эйркрафт» в то время было очень много²⁶, и если выбор пал на «Макдоннэлл компани», то это объяснялось двумя причинами: во-первых, она успела скупить к декабрю 1966 г. 18% акций «Дуглас эйркрафт» и Джеймс Макдоннэлл угрожал продолжать скупку акций до тех пор, пока не получит абсолютного контроля над этой компанией²⁷; во-вторых, на стороне «Макдоннэлл» был Лоренс Рокфеллер, который в свое время помог Джеймсу Макдоннэллу создать эту компанию и принадлежал к числу ее главных акционеров²⁸. Среди банков, участвовавших в переговорах о займе для «Дуглас эйркрафт», был и рокфеллеровский «Чейз Манхэттен бэнк». В январе 1967 г. была достигнута договоренность о том, что «Дуглас эйркрафт» и «Макдоннэлл» сольются путем обмена акций в новую компанию «Макдоннэлл — Дуглас», Джеймс Макдоннэлл сохранит положение главного акционера (около 20% акций) и главного администратора нового военно-промышленного гиганта с годовым объемом продаж в 2 млрд. долл.

В 60-е годы корпорации, стремящиеся поглотить какую-нибудь другую компанию, все чаще и чаще прибе-

²⁵ «New York Times», 13.XII, 18.XII 1966.

²⁶ Среди них фигурировали компании «Норс Америкэн авиэйшн»; «Дженерал Дайнэмикс», «Мартин-Марьетта», «Ферчайлд-Хиллер» и «Сайнл ойл».

²⁷ «Business Week», 17.XII 1966.

²⁸ J. A. Morris. Those Rockefeller Brothers. New York, 1953, p. 165.

гают к покупке контрольных пакетов акций с помощью «заявочных предложений»²⁹. Суть такого рода операций сводится к следующему. Компания А широко объявляет о своем желании купить в течение двухнедельного срока 1 млн. акций компании Б по цене, превышающей на 20% их текущий биржевой курс. Расчет здесь делается на то, что мелкие держатели акций компании Б не устоят перед соблазном столь щедрой цены и охотно примут предложение компании А. Компания А, получив контрольный пакет акций компании Б, диктует затем правлению последней условия слияния или прямого поглощения. Такой путь к слиянию избавляет «агрессора» от длительных переговоров, с которыми обычно сопряжена подготовка слияний. Поэтому захват контроля над корпорациями с помощью «заявочных предложений» называют сегодня в США «блицкригами финансово-промышленных войн».

Техасская военно-промышленная корпорация «Линг-Темко-Воут» (активы — 222 млн. долл.) с целью диверсификации своей продукции решила приобрести чикагскую мясоконсервную компанию «Вильсон» (активы — 500 млн. долл.). В декабре 1966 г. «Линг-Темко-Воут» в порядке «заявочного предложения» купила 53% акций компании «Вильсон» по цене, превышавшей на 27% биржевой курс. Для первоначального финансирования этой операции потребовались 70 млн. долл. Джеймс Линг президент компании добыл эти деньги с помощью займов, предоставленных группой американских и иностранных банкиров (в том числе лондонских Ротшильдов). Главную роль в организации займов играла фирма «Лимэн бразерс». Заполучив контрольный пакет акций компании «Вильсон», Дж. Линг без особого труда слил ее в мае 1967 г. со своей компанией «Линг-Темко-Воут». В результате слияния в США появился новый военно-промышленный гигант с валовым доходом в 1,8 млрд. долл.

Случай с компанией «Вильсон» показывает, что даже крупные американские корпорации не застрахованы от «пиратских набегов» со стороны наиболее агрессивных групп из числа новых финансовых дельцов и промышленников. Опасность внезапного нападения в виде «заявочного предложения» как дамоклов меч висит теперь над головой администраторов тех компаний, владение акциями которых распылено. Р. Хэйни, президент злополучной компании «Вильсон», с горечью говорил: «Вы

²⁹ В 1967 г. с помощью «заявочных предложений» были поглощены 107 компаний, в то время как в 1960 г. таких случаев было всего 8 («Time», 9.VI 1967).

всегда уязвимы, когда... управляете компанией в качестве профессионального администратора и не владеете крупным пакетом акций»³⁰.

Компании, подвергшиеся нападению в форме «заявочных предложений», во многих случаях спасались от «агрессора» тем, что поспешно заключали соглашение о слиянии с какой-нибудь более «приятной» для них корпорацией. В мае 1967 г. техасская холдинговая компания «Грэйт Америка» сделала «заявочное предложение» на контрольный пакет акций кливлендской компании «Глидден» (активы — 174 млн. долл.). Правление последней с необычайной быстротой заключило соглашение о слиянии с нью-йоркской корпорацией СКМ. Техасцы были вынуждены отступить³¹.

Вот другой пример. Калифорнийская компания «Оксидентал петролеум» в мае 1967 г. приобрела в порядке «заявочного предложения» 20% акций компании «Керн каунти лэнд» (активы — 224 млн. долл.) с явным намерением поглотить ее. Встревоженные директора компании «Керн каунти лэнд» забили тревогу в «высших кругах» Уолл-стрит. Банкиры моргановской группы, проявлявшие «интерес» к «Керн каунти лэнд», немедленно свели администраторов этой компании с администраторами гигантской корпорации «Теннекс». В течение нескольких дней с помощью моргановского банка были выработаны приемлемые для обеих сторон условия слияния «Керн каунти лэнд» с «Теннекс»³². Компании же «Оксидентал петролеум» пришлось ретироваться.

Существующие в США антитрестовские законы до известной степени задерживают или замедляют процесс корпорационных слияний. Правительственные регулирующие органы, включая министерство юстиции, вынуждены постоянно считаться с растущим недовольством американского народа «гигантоманией корпораций», и далеко не всегда одобряют проекты корпорационных слияний. Сотни таких проектов за период с 1955 по 1966 г. были положены под сукно, натолкнувшись на противодействие регулирующих органов. Не состоялось, в частности, слияние двух крупных металлургических

³⁰ «Business Week», 18.III 1967.

³¹ «Wall Street Journal», 25.V 1967.

³² «New York Times», 16.V 1967.

корпораций — «Бетлехем стил» и «Янгстаун шит энд тьюб». Министерство юстиции ежегодно возбуждает десятки судебных исков против тех корпораций, которые совершили акты слияний вопреки возражениям регулирующих органов. Судебное разбирательство таких дел затягивается на многие годы, превращаясь в благодатный источник доходов для адвокатских фирм.

«Дженерал Дайнэмикс» в 1957 г. приобрела компанию «Ликвид карбоник». Министерство юстиции, возражавшее против этого слияния, возбудило судебный иск. Судебная тяжба длилась почти 10 лет. Лишь в 1966 г. окружной суд Нью-Йорка вынес постановление, обязывающее «Дженерал Дайнэмикс» расторгнуть «брак» с «Ликвид карбоник»³³.

Федеральная торговая комиссия, наблюдающая за соблюдением антитрестовских законов в сфере торговли и промышленности, прибегает к такому средству, как запрещение той или другой крупной торговой корпорации в течение десяти лет приобретать другие компании, оперирующие в сфере торговли. В частности, такие постановления ограничили свободу действий компании «Гранд юнион», «Федерэйтид департмент сторз», «Уин-Дикси сторз» и «Мэй департмент сторз».

Следует сказать, что противодействие государственных органов слияниям корпораций (если оно вообще проявляется) относится преимущественно к компаниям, функционирующим в одной и той же отрасли промышленности. Но министерство юстиции и министерство торговли США, по выражению журнала «Бизнес уик», «дают зеленый свет» слияниям конгломерационного характера³⁴ на том основании, что они будто бы не влекут за собой ограничения конкуренции в узких сферах промышленности, а главное, якобы не создают угрозы монополизации той или иной отрасли промышленности.

Но даже и эксперты министерства юстиции США не берутся оспаривать утверждения о том, что слияния конгломерационного типа способствуют росту концентрации экономической власти даже больше, чем слияния внутриотраслевые.

³³ «Wall Street Journal», 30.VIII 1966.

³⁴ «Business Week», 12.III 1966.

Наиболее важное последствие процесса слияний и поглощений — рост удельного веса крупных корпораций во всех отраслях промышленности, торговли и финансов. Доля 500 крупнейших корпораций в общем выпуске промышленной продукции постоянно увеличивается. Так, если в 1958 г. она составляла 49%, то в 1965 г. — уже примерно 52%.

Слияния — фактор, свидетельствующий о неравномерности развития отдельных корпораций и связанных с ними финансовых групп. В период 1959—1967 гг. из списка 500 крупнейших промышленных корпораций было 105 компаний. В том числе 63 были в результате слияний (среди них такие крупные корпорации, как «Филко», «Пьюр ойл», «Консолидейшн коул» и «Дуглас эйркрафт»); остальные 42 корпорации были из списка потому, что их темпы роста производства были недостаточно «быстрыми» и их вытеснили новые крупные корпорации, выросшие «на дрожжах» слияний. В списке 500 появились новые крупные корпорации, которые в начале 50-х годов или вовсе не существовали или же занимали скромное место где-то на задворках промышленности.

В качестве иллюстрации приводим данные за 1950—1967 гг. об общем объеме продаж и числе поглощенных при этом компаний следующими шестью концернами и конгломератами:

	Общий объем продаж, млн. долл.		Число поглощенных корпораций 1950—1967 гг.
	1950 г.	1967 г.	
«Текстрон»	87	1 200	51
«Литтон индастриз»	2	1 700	56
«Линг-Темко-Воут» (включая «Вильсон энд компани») . . .	—	1 800	8
«Теледайн»	—	360	42
«Оксидентал петролеум» . . .	2	661	6
«Галф энд вестерн индастриз»	—	550	18

Последствия корпорационных слияний для концентрации личного акционерного капитала имеют противоречивый характер: в одних корпорациях они ведут к сокращению процента акций, принадлежащих ее основателям, в других — к росту числа крупных акционеров.

В 1962 г. семьи Кидди и Ганнов владели 67% акций компании «Вальтер Кидди». В 1964—1966 г. «Вальтер Кидди» приобрела 11 других корпораций в обмен на 1,5 млн. акций. Число находящихся в обращении акций этой компании увеличилось почти в четыре раза. Доля акций, составляющих собственность семей Кидди и Ганнов, понизилась до 20%. Им приходится теперь делить контроль над корпорацией с другими крупными акционерами, получившими акции в результате слияний их предприятий с «Вальтер Кидди».

То же самое произошло и с пакетом акций Натана Каммингса. В 1957 г. его пакет акций «Консолидейтед фудс» составлял около 20% акций этой компании, а в 1967 г. — только 7%.

Чтобы избежать ослабления своих позиций как акционеров, некоторые предприниматели предпочитают приобретать компании за наличные деньги.

Так, в частности, поступили Джеймс Линг («Линг-Темко-Воут») и Оуэн Читхэм («Джорджия пасифик»). Лесопромышленная корпорация «Джорджия пасифик» приобрела несколько крупных компаний, уплатив их акционерам свыше 200 млн. долл., позаимствованных у банков и страховых компаний. В результате этих финансовых операций «Джорджия пасифик» превратилась в вассала страховой компании «Пруденшл иншуренс» — ее главного кредитора.

Таким образом, обдумывая проект слияния, владельцы корпорации стоят перед выбором: осуществить ли его ценой сокращения своих пакетов акций или же ценой зависимости от банков как кредиторов.

В тех случаях, когда корпорация с относительно распыленным акционерным капиталом приобретает несколько «семейных» компаний, их владельцы превращаются в крупных индивидуальных собственников акций первой компании. Таковы последствия слияния для компаний «Борден» и «Рэйтсион». По нашим подсчетам, в 1962—1967 гг. крупные корпорации приобрели в обмен на собственные акции свыше 200 «семейных» компаний. Благодаря этому в состав индивидуальных акционеров крупных промышленных и торговых корпораций вошли сотни капиталистов, владеющих внушительными пакетами акций. Гигантская корпорация «Проктор энд Гэмбл» в 1963 г. приобрела «семейную» компанию «Дж. А. Фолджер». Владельцы последней получили 1650 тыс. акций компании «Проктор энд Гэмбл»³⁵ и сделались ее крупнейшими индивидуальными акционерами (свыше 3% акций).

³⁵ «Wall Street Journal», 2.XII 1963.

Следовательно, слияния корпораций во многих случаях являются факторами, противодействующими общей тенденции к распылению собственности на акции.

Судьба главных акционеров корпораций, потерявших самостоятельность в результате слияний, может быть различной. Значительная часть таких акционеров продолжает управлять предприятиями, принадлежавшими их семьям и превратившимися теперь в филиалы купивших их корпораций. Члены семьи Фолджеров, получив 130 млн. долл. в форме акций «Проктор энд Гэмбл», продолжают занимать административные посты в «Дж. А. Фолджер», превратившейся в самоуправляющийся филиал. Нередко бывает и так, что владелец «семейной» компании, слившейся с более крупной корпорацией, получает главный административный пост в последней. Независимый нефтепромышленник Роберт Андерсон в 1963 г. слил свою «семейную» компанию «Хондо ойл энд гэз» в гигантскую нефтяную компанию «Атлантик-Ричфилд». В обмен он получил 500 тыс. акций рыночной стоимостью 45 млн. долл. и пост председателя и главного администратора компании «Атлантик-Ричфилд».

Бывшие владельцы компаний, проданных за наличные деньги, в большинстве случаев отходят от активной предпринимательской деятельности и пополняют ряды богатых рантье. Следовательно, процесс корпорационных слияний выступает также как один из факторов, способствующих росту паразитического слоя рантье.

Отмеченные нами экономические последствия процесса корпорационных слияний и поглощений в конечном счете расширяют сферу прямого контроля и господства американского финансового капитала. Ежегодно сотни независимых компаний поглощаются крупными корпорациями — составными частями мощных финансовых «империй». Этот процесс особенно усиливает позиции Уолл-стрит, ибо наибольшее число предприятий скупается именно компаниями, входящими в сферу влияния восточных финансовых групп.

Финансовые группы и сферы влияния

Изменения в составе главных финансовых групп.

В ходе современного развития монополистического капитала в США сложились группы общих финансовых интересов. Ради краткости их можно называть просто «финансовые группы». Эти группы представляют собой узкие союзы капиталистов, имеющих единые цели и интересы в сохранении и расширении сферы собственного контроля над банковским и промышленным капиталом. В США существует несколько сот таких финансовых групп. Наряду с могущественными группами, ассоциируемыми с именами Рокфеллеров и Меллонов, действуют группы, объединяющие сравнительно мелких финансовых хищников, с малоизвестными за пределами США именами, как например: Мишулэн Риклис, Джек Уилдер, Виктор Мускат и др.

Каждая финансовая группа отличается специфическим характером отношений и связей между участниками. Моргановская группа представляет собой союз более или менее равноправных партнеров, скрепляемый общим желанием сохранить контроль над самым «респектабельным» банком Америки. Связи между участниками Рокфеллеровской и Меллоновской групп напоминают отношения, существовавшие между каким-нибудь средневековым герцогом и его вассалами в лице графов и баронов. Дюпоновская группа включает только членов этого многочисленного клана или их родственников по браку. Основное ядро Лимэновской группы совпадает с составом партнеров ее инвестиционно-банковской фирмы.

Для одних финансовых групп главными бастионами экономической власти служат крупные коммерческие бан-

ки или инвестиционно-банковские фирмы; для других — основными опорными пунктами продолжают оставаться гигантские промышленные корпорации (Дюпонов, Фордов, Рейнольдсов, Вейерхаузеров). В некоторых случаях в качестве опорных пунктов служат холдинговые и инвестиционные компании.

Любая финансовая группа контролирует, прямо или косвенно, определенное число корпораций. В буржуазном финансовом мире слово «контроль» означает право смещать и назначать главных администраторов контролируемых корпораций. Такую полную, абсолютную власть над корпорацией финансовая группа может осуществлять лишь в тех случаях, когда в ее распоряжении находятся контрольные пакеты акций или когда на ее стороне стоит право крупного кредитора. Однако сфера власти главных финансовых групп обычно распространяется и на значительное число корпораций, над которыми они не имеют прямого и абсолютного контроля. В этом случае они осуществляют свой контроль в результате раздела «промышленного мира» на сферы влияния.

Главные финансовые группы делят между собой «промышленный мир» на сферы влияния с учетом силы и «традиционных» связей каждой из них с той или другой корпорацией.

Сфера влияния в мире финансового капитала предполагает согласие «другой стороны». Рокфеллеры «уважают» особые права Моргановской группы на управление компаниями «Юнайтед Стейтс стил» и «Дженерал электрик», а Моргановская группа признает «преобладающий интерес» Рокфеллеров в нефтяных компаниях, носящих имя «Стандард ойл».

Объектом раздела на сферы влияния, как правило, служат те компании, в которых отсутствуют доминирующие группы индивидуальных акционеров. Меллоны не нуждаются в признании другими финансовыми группами их права контроля над компанией «Галф ойл», поскольку семья Меллонов владеет свыше 30% акций этой компании. Но притязания Меллонов на преобладающую роль в делах «Вестингауз электрик», значительная часть акций которой находится в распоряжении десятка банков, инвестиционно-банковских фирм и страховых компаний Нью-Йорка и Бостона, нуждаются в «одобрении» других заинтересованных сторон.

В состав финансовых групп, возглавляемых Меллонами, Рокфеллерами и Морганам, входят и такие корпорации, контрольные пакеты акций которых принадлежат одной или двум богатым семьям, добровольно отдавших себя под покровительство могущественных магнатов и деливших с ними власть над финансовой «империей» группы. В таком положении, например, находятся питсбургские семьи Питкэрнов и Гейнцев. Семья Питкэрнов владеет 30 % акций компании «Питсбург плэйт гласс», а семья Гейнцев — 40 % акций «Г. Дж. Гейнц энд компани». По всем признакам обе семьи вместе с их корпорациями входят в Меллоновскую группу общих финансовых интересов. Но это не означает, что Меллоны полностью контролируют обе компании: контроль над ними по-прежнему принадлежит семьям Гейнцев и Питкэрнов.

В некоторых гигантских корпорациях интересы финансовых групп настолько переплетены, что их можно называть кондоминиумами. К числу таких корпораций, остающихся на положении совместных владений нескольких групп, относятся «Америкэн телефон энд телеграф компани», «Дженерал моторс», «Тексако» и «Крайслер». Положение кондоминиумов занимает большая часть электроэнергетических компаний и все крупные компании взаимного страхования жизни.

Точно очертить границы сфер влияния главных финансовых групп США едва ли возможно, ибо многое в отношениях и финансовых связях между крупнейшими банками и корпорациями остается тщательно оберегаемой тайной¹.

При зачислении корпораций в ту или иную сферу влияния многие исследователи чаще всего руководствуются таким внешним признаком, как состав директоров. Если представитель банка «Морган гаранти траст» занимает пост директора компании «Кока-кола», то ее зачисляют в сферу влияния Моргановской группы. Пользуясь этим не совсем надежным методом, авторы некоторых книг произвели раздел американской финансово-промыш-

¹ На протяжении последних 30 лет комиссии конгресса США, занимавшиеся расследованием степени концентрации экономической власти в стране, не раз пытались проникнуть в эту тайну. Но доклады даже самых авторитетных комиссий отнюдь не содержат исчерпывающих данных.

ленной системы на сферы влияния, куда более радикальный, чем это удавалось сделать самим магнатам американского финансового и промышленного капитала.

Книга «Правители Америки», опубликованная Анной Рочестер², была первой попыткой очертить границы сфер влияния главных финансовых групп. А. Рочестер склонялась к тому, чтобы зачислить большую часть американской промышленности в сферы влияния Морганов и Рокфеллеров. Авторы доклада, составленного по поручению Временной национальной экономической комиссии, выдвинули схему сфер влияния восьми «финансовых групп общих интересов»³. Схема включала следующие финансовые группы: Моргановскую, Рокфеллеровскую, «Кун, Лоб», Меллоновскую, Чикагскую, Дюпоновскую, Кливлендскую, Бостонскую. Эта схема была целиком принята и авторами книги «Монополии сегодня», опубликованной в 1950 г.⁴ Авторы этой марксистской работы освежили данные о размерах сфер влияния названных финансовых групп в соответствии с теми изменениями, которые произошли за 11 лет, со времени опубликования доклада Временной национальной экономической комиссии.

Наконец, в 1957 г. был опубликован весьма солидный труд Виктора Перло «Империя финансовых магнатов»⁵, где также взята за основу схема доклада той же экономической комиссии. Однако В. Перло внес поправки в эту схему, исключив Бостонскую группу и группу «Кун, Лоб» и поставив на их место нью-йоркский банк «Фэрст нэшнл сити бэнк» и калифорнийский «Бэнк оф Америка». В. Перло пересмотрел и границы сфер влияния каждой финансовой группы в соответствии с теми изменениями в соотношении сил между отдельными финансовыми группами, которые произошли в послевоенный период.

Попытки очертить границы сфер влияния главных финансовых групп, конечно, имеют большое научное значение. Они могут дать самое наглядное представление о степени концентрации экономической власти и степени экономического господства и контроля, сконцентрирован-

² A. Rochester. Rulers of America. New York, 1936.

³ «US National Resources Committee. The Structure of the American Economy». Washington, 1939.

⁴ «Monopoly Today». Labor Reserch Association. New York, 1950.

⁵ V. Perlo. The Empire of High Finance. New York, 1957.

ного в руках представителей всего лишь десятка финансовых групп, и о подлинной расстановке сил в рамках современной финансовой олигархии США. Но даже в своей самой совершенной форме эти схемы имеют тот недостаток, что они слишком упрощают сложную социально-экономическую структуру современного монополистического капитала в США. Вряд ли можно уложить громаду финансово-промышленной системы США в прокрустово ложе 8 или 10 групп. Ведь за пределами этих схем остаются весьма крупные финансовые группы и магнаты финансового капитала, играющие важную роль в экономической и политической жизни страны.

В частности, в схеме, составленной Виктором Перло, не нашлось места для финансово-промышленной «империи» Фордов. Они оказались исключенными из схемы главных финансовых групп, по-видимому, на том основании, что капитал Фордов не имеет всех признаков, необходимых для получения наименования самостоятельной финансовой «империи» (контроль над банками и страховыми компаниями), и в то же время не входят ни в одну финансовую «империю» из числа тех сфер влияния, которые очерчены схемой Виктора Перло.

Но можно ли игнорировать существование огромного конгломерата капиталов, контролируемого членами семьи Фордов, только на том основании, что они не создали разветвленной системы финансовых связей и по внешним признакам все еще выступают преимущественно в роли капиталистов-промышленников?

Многие противоречия схемы финансовых «империй» Виктора Перло вызваны тем, что при определении числа главных финансовых групп он решил твердо держаться за традиционную цифру — 8 финансовых групп. По-видимому, он испытывал естественный соблазн включить сюда как можно больше корпораций, допуская при этом определенный схематизм и упрощения. Они прежде всего относятся к определению границ сфер влияния Моргановской группы. В. Перло в своей книге вполне справедливо иронизирует по поводу некоторых исследователей, которые в прошлом пытались доказать, что Морганы контролируют чуть ли не всю экономику США⁶. Он

⁶ V. Perlo. Op. cit., p. 125.

отмечает заметное падение удельного веса Моргановской группы в общей финансовой системе США.

Но все же в его собственной схеме размеры сферы влияния этой группы сильно преувеличены. В. Перло включает в сферу ее влияния почти все банки, страховые компании и промышленные корпорации Филадельфии. Между тем Филадельфия — один из старейших и крупнейших финансово-промышленных центров США. Там проживает около 10 богатых семей (Пью, Доррансы, Гаазы, Батчеры и др.), общая сумма состояний которых превышает 2 млрд. долл. Они образуют несколько самостоятельных финансовых групп, контролирующих банки, страховые компании и промышленные корпорации Филадельфии.

В. Перло включил в финансовую «империю» Морганов шесть промышленных корпораций («Бервинд-Уайт коул майнинг», «Ром энд Гааз», «Пеннсолт мэньюфэчуринг», «Дж. П. Стивенс энд компани», «Кока-кола» и «Андерсон, Клэйтон энд компани»), отличающихся очень высокой степенью концентрации акционерной собственности в руках наследников их основателей.

Первые три из названных корпораций, по-видимому, «отданы» Морганам только на том основании, что они находятся в Филадельфии, т. е. в том самом городе, который, по схеме В. Перло, отнесен к сфере влияния Моргановской группы. Между тем всеми акциями корпорации «Бервинд-Уайт коул майнинг» владеют семьи Бервиндов и Данлэпов. Общий капитал этих двух семей составляет около 300 млн. долл. Свыше 50% всех акций «Ром энд Гааз» на сумму 400 млн. долл. находятся в руках семьи Гаазов. Наследники основателей текстильной корпорации «Дж. П. Стивенс энд компани» владеют свыше 20% акций, занимают все главные административные посты и сохраняют фактический контроль над ней. Корпорацию «Кока-кола» контролируют семьи Вундраффов, Наннелли и Кэндлеров. Семьи Клэйтонов, Уиттингов, Флеммингов и Маккетанов владеют свыше 40% акций «Андерсон, Клэйтон энд компани». Думается, что эта группа корпораций, располагающих в общей сложности активами в 2 млрд. долл., зачислена в число моргановских по недоразумению.

Такие же неточности можно было бы отметить и в отношении значительного числа компаний, включенных

В. Перло в сферы влияния других финансовых групп. Например, в сферу влияния «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» включены корпорации «У. Р. Грэйс компани», «Корнинг гласс уоркс» и «Диринг-Милликен». Первую из них прочно контролируют семьи Грэйсов и Фиппсов. Около 40% акций «Корнинг гласс уоркс» на сумму 1 млрд. долл. находится в руках членов семьи Хаутонов. Семья Милликенов владеет всеми акциями «Диринг-Милликен». Основанием для зачисления этих трех корпораций в сферу влияния «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» послужило, по-видимому, то, что их представители (Грэйс, Э. Хаутон и Р. Милликен) входят в состав директоров банка. Но они занимают директорские посты в этом банке отнюдь не в качестве его вассалов.

Особенно неудачной кажется конструкция Кливлендской финансовой группы и Чикагской финансовой группы. Финансовые группы, очерченные по региональному признаку, могут вероятно иметь реальное содержание, если географические названия (Кливлендская, Чикагская и пр.) применяются в качестве условного обозначения доминирующей в данном районе сплоченной группы финансовой олигархии. В каждом крупном финансово-промышленном центре обычно существует не одна, а несколько финансовых групп, обособленных друг от друга, а иногда остро конкурирующих и враждующих между собой. В Кливленде финансовая группа «Ханна Хэмфри-Айерлэнд» годами находится в состоянии «войны» с финансовой группой Сайруса Итона. Тем не менее В. Перло включил их в Кливлендскую группу общих финансовых интересов. Но только на схеме можно объединить эти две конкурирующие группировки в одну, с тем чтобы подсчитать, какие громадные капиталы якобы централизует «единая» Кливлендская группа. В частности, явным упрощением можно считать и включение в сферу влияния Кливлендской группы многомиллиардного финансового комплекса, контролируемого Нью-Йоркской холдинговой компанией «Аллегэни корпорейшн».

Такое же произвольное соединение банков и корпораций допускается и при конструировании схемы Чикагской финансовой группы. В состав этой безличной финансовой группы включаются все крупные банки, страховые компании и корпорации района Чикаго. Более того, к сфере ее влияния отнесены и такие гигантские

корпорации, как «Тексако» и «Вейрхаузер», находящиеся за пределами Чикаго и не имеющие значительных финансовых связей с чикагскими банками. Можно допустить, что два крупнейших чикагских банка, «Фэрст нэшнл бэнк» и «Континентал Иллинойс нэшнл бэнк», имеют некоторую общность интересов, скрепляемую взаимопереплетающимися финансовыми интересами семей Маккормиков, Филдов, Дир-Уаймэнов, Свифтов, Принсов и Блоков. Но два других крупных чикагских банка, «Норсерн траст» и «Гаррис траст энд сэйвингс бэнк», имеют собственных хозяев (семьи Смитов и Гаррисов). Компанию «Вейрхаузер» с штаб-квартирой в Такоме (штат Вашингтон) контролируют семьи Вейрхаузеров и Клэппов. Финансовые интересы последних переплетаются с банками Сиэтла и Миннесоты. Компания «Тексако» — кондоминиум примерно 10 финансовых групп. Наиболее крупные пакеты ее акций находятся в распоряжении инвестиционных компаний и банков Нью-Йорка и Бостона. В 1964 г. семья Кеков (Техас) приобрела 1,8 млн. акций (1,5%) и превратилась в крупнейшего акционера «Тексако». Доля чикагских «интересов» в этой компании сравнительно незначительна.

Сомнительно также и зачисление в сферу влияния Чикагской группы компании «Борг-Варнер», она возникла в результате слияния 10 компаний, которое осуществлено уоллстритовской инвестиционно-банковской фирмой «Хорнблауэр энд Уикс». Эта фирма все еще выступает в роли главного финансового советника компании «Борг-Варнер»⁷.

Удельный вес главных финансовых групп в общей финансово-промышленной системе Америки не является чем-то постоянным. Он изменяется одновременно с развитием различных отраслей экономики, отдельных промышленных корпораций и целых географических районов страны. Упадок влияния группы «Кун, Лоб» связан с относительным падением значения железных дорог в экономике страны после второй мировой войны. Наоборот, возвышению инвестиционно-банковской фирмы «Лимэн бразерс» в значительной мере способствовало то обстоятельство, что она раньше и смелее других стала участвовать

⁷ «Business Week», 18,11 1967,

в финансировании предприятий новых отраслей промышленности (электроники), автомобильного транспорта и некоторых новых военно-промышленных корпораций⁸ и проведении корпорационных слияний и поглощений в этих отраслях.

Рейнольдсы превратились в крупную финансовую силу в результате того, что в годы второй мировой войны им удалось при содействии правительства Рузвельта проникнуть в алюминиевую промышленность. Форды и их союзники Файэрстоуны поднялись до уровня финансовых магнатов на гребне волны бурно развивавшейся автомобильной промышленности.

Вместе с изменением относительной силы финансовых групп изменились и границы сфер их влияния. Если взять за основу состав корпораций, входивших в сферы влияния главных финансовых групп в 1956 г., в том виде, как их представил в своей книге В. Перло⁹, и сравнить с положением, существовавшим в 1967 г., то разница будет весьма заметной.

Более 20 корпораций, числившихся в составе сфер влияния Моргановской, Дюпоновской, чикагских и кливлендских групп, выбыли из них в результате поглощений, слияний или же некоторых других причин.

В результате «набегов» нью-йоркских, техасских и калифорнийских финансовых дельцов наибольшему опустошению подверглись «империи» чикагских групп. Из их состава выбыли девять крупных корпораций с общей суммой активов в 1,5 млрд. долл. «Пьюр ойл» после ожесточенной борьбы слилась с калифорнийской компанией «Юнион ойл». «Линг-Темко-Воут» захватила контроль над «Вильсон энд компани». Нью-йоркская «Дженерал Дайнемикс» поглотила компанию «Матириел сервис», а

⁸ До 1960 г. роль финансового советника молодой техасской военно-промышленной корпорации «Линг-Темко» играла инвестиционно-банковская фирма «Уайт Велд», а роль главного кредитора — «Мьючуэл лайф иншуренс оф Нью-Йорк». В 1960 г. «Уайт Велд» и «Мьючуэл лайф иншуренс оф Нью-Йорк» отказались участвовать в финансировании приобретения компанией «Линг-Темко» контрольного пакета акций другой военной корпорации — «Чанс Воут», считая эту операцию слишком рискованной. Джеймс Линг нашел себе нового финансового покровителя в лице фирмы «Лимэн бразерс», которая помогла ему скупить контрольный пакет акций «Чанс Воут» («Wall Street Journal», 16.I 1967).

⁹ V. Perlo. Op. cit., p. 325—336.

балтиморская «Мартин компани» — компанию «Америкэн Мариетта». Имущество компании «Андерсон-Притчард ойл» растащили по частям различные финансовые группы Нью-Йорка. «Верлпул корпорейшн» перешла в сферу влияния нью-йоркских банков после того, как в 1963 г. чикагская фирма «Сирс, Робак» ликвидировала свой контрольный пакет акций этой компании¹⁰.

Пожалуй, еще более радикальные изменения произошли в структуре сферы влияния кливлендских групп. Из их состава выбыли 10 корпораций в результате слияний, реорганизаций и перехода контрольных пакетов акций в распоряжение других финансовых групп.

Финансовая группа Ханна — Хэмфри длительное время опиралась на холдинговую компанию «М. А. Ханна», владевшую контрольными пакетами акций трех крупных корпораций: «Нэшнл стил», «Консолидейшн коул» и «Ханна майнинг». В 1962 г. группа приобрела через «Консолидейшн коул» крупный пакет акций компании «Крайслер» и стала играть доминирующую роль в ее делах. Но в 1965 г. «М. А. Ханна» по решению ее главных акционеров была ликвидирована¹¹, а компания «Консолидейшн коул» слилась с компанией «Континентал ойл».

¹⁰ В марте 1967 г. банк «Гаррис траст энд сэйвингс бэнк» опубликовал специальный доклад об отрицательных последствиях слияний для операций чикагского банковского капитала. В докладе содержалось признание, что в результате слияний в 1955—1966 гг. Чикаго покинули штаб-квартиры 16 крупных корпораций, располагавших общей суммой активов в 2,6 млрд. долл., и что от этой передвижки больше всего выиграли банки Нью-Йорка. Далее отмечалось, что чикагские банки утратили коммерческие связи с этими корпорациями в пользу банков тех финансовых центров, где находятся штаб-квартиры компаний, приобретших чикагские предприятия («New York Times», 5.III 1967, p. 19).

¹¹ Причины ликвидации компании «М. А. Ханна» не совсем ясны. Вполне вероятно, что этот акт был результатом разногласий между ее главными акционерами и что соображения рантье взяли верх над соображениями капиталистов-предпринимателей. В официальных соображениях указывалось, что статут «М. А. Ханна» как инвестиционной компании ставит ее акционеров в невыгодные условия в смысле соотношения между действительной ценой ее акций и их рыночным курсом. При ликвидации «М. А. Ханна» ее главные акционеры (семья Ханна, Хэмфри и Айерлэнд) получили на руки ценных бумаг на 40 млн. долл., т. е. больше той суммы, в которую оценивались их пакеты акций этой компании. Обозреватели на Уолл-стрит писали, что «мертвая «М. А. Ханна» стоит дороже живой» («Wall Street Journal», 24.XI 1965).

После этой реорганизации финансовая группа Ханна — Хэмфри сохранила контроль лишь над компаниями «Ханна майнинг» и «Нэшнл стил».

В 1956 г. в сферах влияния кливлендских групп значилась холдинговая компания «Аллегэни корпорейшн» вместе с контролируемыми ею железнодорожной компанией «Нью-Йорк сентрэл» и огромным финансовым комплексом инвестиционных компаний ИДС.

По-видимому, В. Перло включил эти предприятия в сконструированную им Кливлендскую группу на том основании, что нью-йоркский финансист Роберт Янг, возглавлявший в тот период «Аллегэни корпорейшн», поддерживал одно время деловые связи с кливлендским финансистом Сайрусом Итоном. После смерти Р. Янга неоспоримый контроль над «Аллегэни корпорейшн», «Нью-Йорк сентрэл» и ИДС перешел к нью-йоркскому финансовому магнату Аллану Керби, который никаких «общих финансовых интересов» с Кливлендом не имеет. Поэтому, разумеется, нет оснований считать, что названные предприятия находятся в сфере влияния кливлендских групп. Таким образом, к 1967 г. кливлендские группы в результате «критической проверки временем» потеряли предприятия с общей суммой активов в 10 млрд. долл. (по оценкам на 1966 г.) и стали выглядеть куда более скромными, чем они представлялись в 1956 г.

В эти же годы сильный удар был нанесен по укрепленным позициям «империи» Дюпонов. После десятилетнего судебного разбирательства Верховный суд США в 1961 г. вынес решение, обязывающее Дюпонов ликвидировать свой контрольный пакет акций (23%) «Дженерал моторс» — самой большой промышленной корпорации США (активы — 14 млрд. долл.). Выполнив решение суда, члены клана Дюпонов не стали беднее. Они выручили от продажи акций «Дженерал моторс» примерно 1,5 млрд. долл. Но сфера влияния Дюпонов сузилась более чем в 2 раза. «Дженерал моторс» превратилась к кондоминиум нью-йоркских и бостонских банков¹².

¹² В 1967 г. в состав совета директоров компании «Дженерал моторс» входили: Ричард Меллон («Меллон нэшнл банк»); Генри Александер («Морган гаранти траст»), Льюшес Клей (партнер фирмы «Лимэн бразерс») и Ллойд Брэйс («Фэрст нэшнл бэнк оф Бостон»).

Существенные изменения за последние 15 лет произошли в сферах влияния и других главных финансовых групп. Из сферы влияния Моргановской группы выпали компании «Нью-Йорк сентрэл», «Филко» и «Ройял Мак-би». Наоборот, сфера влияния Рокфеллеров пополнилась десятком новых компаний, созданных с помощью рокфеллеровских капиталов. Финансовая группа «Бэнк оф Америка» потеряла контроль над холдинговой компанией «Транс-Америка», но в то же время получила богатого союзника в лице семьи Гетти.

Попытки включить огромную финансово-промышленную систему в узкую схему 8 или 10 произвольно сконструированных «империй» неизбежно приводят к чрезмерному упрощению современной расстановки сил в экономической и политической жизни США.

По-видимому, более полную и точную картину как союзов, так и противоборствующих сил внутри системы финансовой олигархии США можно получить лишь при том условии, если принять во внимание несколько десятков других финансовых групп, обычно не укладываемых в существующие схемы или же подвергающихся в них произвольному объединению в региональные группы.

Мы приводим список 30 групп общих финансовых интересов, обладающих достаточной экономической и политической силой для того, чтобы выкраивать и отстаивать собственные сферы влияния. Мы ограничиваемся лишь обозначением суммы активов (по данным на 1966 г. в млн. долл.) финансовых и промышленных корпораций, находящихся в сфере влияния этих могущественных групп:

Активы коммерческих банков, инвестицион- ных фирм, страховых компаний, трестовских отделов банков, бла- готворительных фон- дов и т. д.	Активы промышлен- ных, транс- портных и прочих корпо- раций

Рокфеллеровская группа (Нью-Йорк)	22 400	31 102
Моргановская группа (Нью-Йорк)	8 590	17 728
Группа «Фэрст нэшнл сити бэнк» (Нью-Йорк)	15 000	3 796
Меллоновская группа (Питсбург)	3 763	13 697
Первая Дюпоновская группа (Вильмингтон)	7 535	4 637

Активы коммерческих
банков, инвестицион-
ных фирм, страховых
компаний, трестов-
ских отделов банков,
благотворительных
фондов и т. д.

Активы про-
мышленных, -
транспортных
и прочих кор-
пораций

Вторая Дюпоновская группа (Флорида)	888	425
Группа «Лимэн бразерс» (Нью-Йорк)	1 240	3 366
Группа «Кун, Лоб» (Нью-Йорк)	710	1 914
Группа «Аллен энд компани» (Нью-Йорк)	300	1 143
Группа Лоб — Бронфман (Нью-Йорк)	1 300	3 287
Группа Керби (Нью-Йорк) . . .	6 170	2 576
Группа Гарриман (Нью-Йорк) . .	322	3 683
Группа Грэйс — Фиппс (Нью-Йорк)	4 593	2 086
Группа Избрандсен (Олмстэд) . .	1 550	615
Группа Кэббот — Лоуэлл (Бостон)	18 653	1 130
Группа Хиллман (Питсбург) . . .	1 611	1 335
Группа Ханна — Хэмфри (Кливленд)	1 100	1 364
Группа Сайруса Итона (Кливленд)	100	3 750
Группа Форд (Детройт)	1 100	7 696
Группа Форд — Найт (Тоledo) . .	500	1 484
Группа «Фэрст нэшил бэнк» (Чикаго)	10 351	10 367
Группа Кемпер — Дерамус (Канзас-сити)	1 750	650
Группа Экклес — Браунинг (Солт Лэйк-сити)	1 050	500
Группа Рейнольдс — Грэй (Хэйнс)	1 415	2 459
Группа Элкинс — Вимс (Техас) . .	1 300	650
Группа Пост — Линг (Техас) . .	1 950	1 031
Группа «Бэнк оф Америка» (Калифорния)	18 200	4 943
Группа Эйлайн (Висконсин) . . .	2 151	622
Миннесотская группа (Миннесота)	4 394	3 113
Гавайская группа (Гонолулу) . .	600	1 051

Свыше половины перечисленных в этом списке финансовых групп приходится на долю шести восточных штатов: Нью-Йорк, Пенсильвания, Массачусетс, Коннектикут, Нью-Джерси и Делавар. В совокупности 18 восточных

групп образуют основу обширного финансового комплекса, обозначаемого именем Уолл-стрит. Поскольку в последние годы стало модным «растущую силу молодых группировок монополистического капитала» Запада и Юга США противопоставлять «убывающей» силе Уолл-стрит, попытаемся обрисовать действительное соотношение сил между ними.

Потерял ли свою силу Уолл-стрит? Уолл-стрит как синоним финансового центра США уже давно не совпадает с названием узенькой, коротенькой и самой старой улицы Нью-Йорка. В широком смысле слово «Уолл-стрит» обозначает гигантский финансовый комплекс, включающий десятки крупных коммерческих банков, инвестиционно-банковских фирм, страховых компаний и других финансовых институтов, расположенных не только в Нью-Йорке, но и в Бостоне, Филадельфии, Вильмингтоне, Питсбурге, Ньюарке и Хартфорде.

Именно в таком смысле употребляют слово «Уолл-стрит» промышленники и банкиры провинциальных городов, расположенных к западу от Пенсильвании и к югу от Делавара. В глазах этих промышленников и банкиров Рокфеллеры и Меллоны, Кэбботы и Дюпоны выглядят как члены тесно сплоченной восточной аристократической клики, доминирующей не только в сфере финансов, но и политики.

Действительно, восточные группы имеют взаимопереплетающиеся финансовые интересы в гигантских банках, корпорациях и страховых компаниях. Они сохранили контроль над национальным денежным рынком. Когда у промышленника Калифорнии или Техаса появляется нужда в крупном долгосрочном займе, он вынужден отправиться на поклон к банкирам Уолл-стрит. Если Уолл-стрит одобрит условия займа, то в нем примут участие в форме так называемого синдиката около 10 крупных банков и страховых компаний Нью-Йорка, Бостона, Питсбурга, Хартфорда и Ньюарка. Осуществляя свой контроль кредитора по отношению к должнику, они действуют заодно.

Одним из источников силы финансовых магнатов Уолл-стрит являются огромные денежные ресурсы коммерческих банков и страховых компаний. В 1966 г. депозиты всех банков США составляли 386 млрд. долл. Из этой суммы на долю банков шести восточных штатов приходилось 155 млрд. (40%), банков Калифорнии —

35 млрд. (9%), Чикаго — 25 млрд. (6,6%) и банков Техаса — 18 млрд. долл. (4,5%)¹³.

Следующие восемь крупнейших банков восточных штатов играют ведущую роль в размещении крупных долгосрочных займов и почти всегда участвуют в той или иной комбинации в создаваемых для этой цели синдикатах:

	Активы, млрд. долл. *
«Чэйз Манхэттен бэнк»	15,1
«Фэрст нэшнл сити бэнк»	14,0
«Мэньюфекчурерс Ганновер траст»	7,6
«Кемикл бэнк Нью-Йорк траст»	7,0
«Морган гарантаи траст»	6,9
«Ирвинг траст»	3,4
«Меллон нэшнл бэнк энд траст»	3,5
«Фэрст нэшнл бэнк оф Бостон»	2,6

* По данным на 1966 г.

Главным резервуаром, из которого черпаются средства для долгосрочных займов, служат ресурсы страховых компаний. Они в еще большей степени, чем банковские депозиты, сконцентрированы в восточных штатах. Из общей суммы активов страховых компаний, составившей в 1965 г. около 200 млрд. долл., на долю шести восточных штатов приходилось 130 млрд.

В районе Нью-Йорка находятся штаб-квартиры «большой пятерки» страховых компаний («Пруденшл», «Метрополитэн», «Эквитэбл», «Нью-Йорк лайф» и «Аэтна») с общей суммой активов в 70 млрд. долл. Участие одной из этих компаний — почти обязательное условие успешного размещения крупных долгосрочных займов. Из 50 крупнейших компаний взаимного страхования жизни с общей суммой активов в 135 млрд. долл. 21 компания с активами в 107 млрд. долл. находится в пределах шести восточных штатов.

Другой элемент силы финансового комплекса Уолл-стрит образуют инвестиционно-банковские фирмы, посредничество которых составляет обязательное условие организации долгосрочных займов и размещения нового выпуска ценных бумаг. Конторы всех влиятельных инвестиционно-банковских фирм находятся в Нью-Йорке.

¹³ «World Almanac», 1967, p. 171.

Различные финансовые институты восточных штатов в совокупности обладают большой голосующей силой. Они распоряжаются значительной частью всех акций, находящихся в обращении на акционерном рынке США. Трестовские операции получили наибольшее развитие в коммерческих банках Нью-Йорка и Бостона. По приблизительным подсчетам, на их долю приходится $\frac{2}{3}$ общей суммы трестовских фондов всех американских коммерческих банков. В сферы влияния восточных групп входят также самые крупные инвестиционные компании взаимного владения акциями.

Ниже приводятся данные о размерах пакетов акций, находящихся в распоряжении всех финансовых институтов Уолл-стрит: помимо трестовских отделов и инвестиционно-банковских фирм сюда включены как страховые и инвестиционные компании, которые владеют весьма крупными пакетами акций различных корпораций, так и тот акционерный капитал, который принадлежит членам 90 семей, представители которых составляют основное ядро уоллстритовской финансовой клики.

Цифры здесь весьма приблизительны, поскольку они основаны на рыночных ценах акций, которые, как известно, меняются постоянно. Тем не менее эти сводные данные все же могут служить наглядной иллюстрацией огромного влияния голосующей силы финансовых магнатов Уолл-стрит.

Сводные данные о размерах пакетов акций, находящихся в распоряжении финансовых институтов Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии и Питсбурга или принадлежащие им, выглядят так (в млрд. долл):

Трестовские отделы банков

Персональные тресты и персональные счета	40
Пенсионные фонды	16

Итого	56

Страховые компании	8
Инвестиционные компании	25
Инвестиционно-банковские фирмы	60
Акции, принадлежащие членам семей 90 богатейших капиталистов Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии и Питсбурга	26

Итого	175

Стоимость всех находящихся в обращении акций американских корпораций в 1966 г. составляла около 650 млрд. долл. Следовательно, сумма в 175 млрд. долл. означает, что финансовые магнаты Уолл-стрит контролируют около $\frac{1}{3}$ акций всех корпораций США. Конечно, акции на эту сумму раздроблены между десятками самостоятельных финансовых групп и банков. Возможность того, чтобы все их владельцы голосовали всегда заодно, разумеется, исключена. И все же пакет акций, находящийся под контролем финансовых магнатов — огромная сила, так как возможность мобилизации значительной части этой массы акций для поддержки общих интересов какой-либо группы финансовой олигархии вполне реальна.

Как уже говорилось, сферы влияния финансовых групп в США, как правило, не ограничиваются каким-то определенным географическим районом и ни в коем случае не совпадают с границами штатов или крупных индустриальных центров. Это особенно относится к сферам влияния могущественных восточных магнатов финансового капитала. Контроль восточных групп распространяется на сотни крупных предприятий независимо от их географического размещения. Финансовый капитал, наделенный свойствами исключительной подвижности и всепроницаемости, не признает границ ни между различными отраслями промышленности, ни между штатами, ни между государствами. Если главные нефтяные компании, носящие имя «Стандард ойл», фактически контролируют нефтяную промышленность Западной Германии и Японии (нефтеперерабатывающие заводы и сбытовую сеть), то что могло бы остановить их от захвата нефтяных предприятий Техаса? К сожалению, эти факторы иногда забываются или игнорируются некоторыми видными советскими учеными и публицистами, склонными «отдавать» промышленность какого-нибудь промышленного района или штата на откуп местным финансовым группам.

Особенно в этом смысле повезло техасским и калифорнийским капиталистам: их наделяют «суверенной властью» над нефтяной и военной промышленностью двух обширных юго-западных штатов. Более того, преувеличенная оценка силы финансовых групп Техаса и Калифорнии создает впечатление, что они чуть ли не

держат ключи к экономической и политической власти в США. В действительности же роль финансовых и промышленных магнатов Техаса и Калифорнии куда более скромна.

Техас — «богатейшая колония» Уолл-стрит. В 1950 г. губернатор штата Техас О'Дэниэль сказал, что его штат представляет собой наиболее ценное владение Нью-Йорка¹⁴. Он имел в виду тот факт, что крупные промышленные предприятия, расположенные на территории Техаса, принадлежат не техасцам, а нью-йоркским банкирам, а роль тexasских капиталистов сводится к роли поставщиков сырья для этих предприятий. Изменилось ли с тех пор положение Техаса? Не очень сильно.

Для того чтобы реалистически оценить место тexasских капиталистов в общей финансово-промышленной системе США, нужно учитывать особый характер промышленных и банковских корпораций Техаса. Сильная сторона крупных тexasских капиталистов — это огромные размеры их личных состояний. Правда, самые богатые семьи Америки все еще следует искать не в Техасе, а в Нью-Йорке, Питсбурге, Детройте и Вильмингтоне. Но тем не менее именно по числу мультимиллионеров Техас несомненно занимает после Нью-Йорка второе место в США. По данным, собранным автором, в США насчитывается 207 семей или семейных кланов, владеющих состоянием свыше 100 млн. долл. Из этого числа на долю Техаса приходится 25 семей. Кроме того, в Техасе имеется около 80 семей, владеющих состоянием от 10 млн. до 100 млн. долл.¹⁵

¹⁴ J. Gunther. Inside USA. New York, 1951, p. 898.

¹⁵ В оценках размеров личных состояний тexasских капиталистов часто допускаются большие преувеличения. В основу оценки богатств независимых нефтепромышленников (подобных Ханту, Мекому и пр.) обычно кладутся сомнительные выкладки, связанные с приблизительными данными о количестве разведанных запасов нефти на арендованных ими участках. Каждый барель разведанной нефти приравнивается к одному доллару личного богатства.

Весьма пикантный случай своеобразного банкротства в 1966 г. одного из современных Крезов Техаса имеет поучительный смысл. Нефтепромышленник Джон Меком приобрел славу богатейшего человека Америки. Его личное состояние оценивали в 400—500 млн. долл. Поэтому никто не удивился сообщению о том, что Меком в декабре 1965 г. в один прием купил за 85 млн. долл. у «благотворительного фонда» семьи Джоунсов контрольный пакет акций

Основную часть богатства подавляющего большинства тexasских мультимиллионеров все еще составляют земля и нефтяные участки. Недаром хьюстонский банкир А. Фарфель, отметив непреодолимую приверженность и тягу тexasских магнатов к вложению капиталов в земельную собственность, заметил: «Мы возвращаемся назад, к старому основному принципу: земля — источник всех богатств»¹⁶. Этот старый экономический принцип школы физиократов как нельзя лучше оправдал себя в глазах тexasских богачей. Главным источником обогащения большинства из них послужили земля, скот, хлопок и позднее — спекуляция нефтяными участками. В Техасе земля — источник не только обычной земельной ренты, но и особой монопольной «нефтяной ренты».

Крупный землевладелец обычно предоставляет какой-нибудь нефтяной компании право на разведку нефти и получает за это от 10 центов до 2 долл. в год за каждый акр площади. Если на этой площади обнаружена нефть, землевладелец получает «нефтяную ренту» в размере 12% стоимости продукции нефти на арендованном участке. Уже к 1950 г. примерно на 1/3 всей территории Техаса были заключены такого рода контракты¹⁷. Тexasские землевладельцы получают несколько сот миллионов долларов дохода в год только от этих видов ренты. Следовательно, значительную часть дохода тexasских богачей образует сугубо паразитическая рента.

одного из крупнейших тexasских банков — «Тексас нэшнл бэнк оф коммерс», влиятельную газету «Хьюстон кроникл» и несколько больших отелей. Меком занял пост председателя банка и поместил свое имя на надлежащем для издателя месте в газете. «Чумазый» нефтепромышленник Меком получил видимость подлинного магната финансового капитала. Но полгода спустя, в июне 1966 г., его без особой церемонии выдворили из председательского кресла в банке и сняли его семейный «флаг» с издательства газеты. Оказалось, что Меком не смог внести в установленный срок деньги за приобретенную им собственность (он едва-едва собрал 13 млн. долл.) и неумолимые опекуны фонда расторгли сделку и вернули себе контроль над банком и газетой. После этого публичного позора Меком признался, что его личное состояние составляет «что-то вроде 100 млн. долл.» и что он не смог добыть заем у банков, не ставя под угрозу контроль его семьи над некоторыми нефтяными предприятиями («Wall Street Journal», 22.VI 1966; «Fortune», October 1966, p. 123.

¹⁶ «Business Week», 21.III 1964.

¹⁷ Н. О'Коннор. Empire of Oil. New York, 1955, p. 57.

Архаичны не только формы доходов техасцев, но и формы организации их предприятий. Хотя предприятия техасских магнатов, как правило, имеют форму акционерных обществ, многие из них по существу остаются закрытыми «семейными» компаниями, поскольку всеми акциями владеют члены семьи учредителя компании. В частности, это относится к компаниям семей Клейбергов, Хантов, Ваггонеров, Мекомов, Калленов, Корригэнов и Смитов. Такой характер предприятий, давая некоторые преимущества их владельцам, в то же время ограничивает их возможность ставить себе на службу чужой капитал.

В этом слабость техасских капиталистов по сравнению с магнатами финансового и промышленного капитала восточных штатов. Техасцы пока еще не смогли создать финансовый аппарат, отвечающий современному уровню развития государственно-монополистического капитализма. Магнаты Техаса имеют больше общего с предпринимателями середины XIX в., чем с банковским капиталом середины XX в.

Строго придерживаясь научного содержания марксистско-ленинского понятия «капиталистическая монополия», вряд ли можно было бы большинство техасских магнатов отнести к категории монополистов. Удельный вес техасцев в контроле над промышленным производством в США незначителен. Все нефтепромышленники Техаса занимают подчиненное положение по отношению к гигантским нефтяным монополиям, контролирующим переработку, транспортировку и рынки сбыта нефти.

Магнаты Техаса — всего лишь богатые аутсайдеры, оперирующие на периферии крупных монополистических объединений, созданных финансовым капиталом восточных штатов. Из числа техасцев, пожалуй, только Джордж Браун, Трой Пост и семья Муди уже проникли в сферу «высших финансов» и монополистических объединений, где-то классово смыкаясь с верхушкой промышленно-финансовой plutократии США.

В отличие от капиталистов восточных штатов, магнаты Техаса редко вступают в деловые партнерства на длительный срок. Обычно они действуют независимо друг от друга или, по их собственному выражению, как «одинокие волки». Подобно тому, как волки время

от времени объединяются в стаи для охоты на лося, так и техасские предприниматели объединяют свои финансовые ресурсы для какой-нибудь крупной спорадической операции.

Поэтому говорить о техасской финансовой группе в том же смысле, как говорят о финансовой группе Морганов или финансовой группе Рокфеллеров,— это значит допускать известную передержку. В Техасе нет единой финансовой системы, охватывающей весь штат. Есть лишь локальные группы финансистов, объединяющихся вокруг крупных банков Далласа, Хьюстона и Форт Уорта. Взаимопереплетение финансовых интересов и деловых связей между этими локальными группами весьма слабое.

Для большинства техасских капиталистов нефть — альфа и омега предпринимательской деятельности. Многие из них владеют довольно крупными нефтяными компаниями. Вместе с тем реальный удельный вес техасских капиталистов в нефтяной промышленности США сильно преувеличен.

Например, американский журналист Т. Бьюкенен заявляет, что половина американской нефтяной промышленности принадлежит техасцам. Это утверждение далеко от реального положения вещей. Добыча нефти в Техасе в 1966 г. составляла 35% от общей добычи нефти в США. Примерно $\frac{2}{3}$ добычи нефти в самом Техасе приходится на долю 20 гигантских интегрированных компаний, контролируемых Уолл-стрит. Самая крупная доля в добыче техасской нефти (16%) принадлежит рокфеллеровской «Стандард ойл оф Нью-Джерси». Нефтепромыслами в Техасе владеют также крупные химические концерны («Монсанто», «Эллайд кемикл») и десятки менее крупных нетехасских нефтяных компаний. Кроме того, почти все богатые семьи капиталистов восточных штатов стремятся приобрести нефтеносные участки в Техасе с целью диверсификации своих капиталов, а также получения налоговых льгот на доход от нефти. Так, в частности, поступила семья Кеннеди, создав два небольших нефтяных предприятия в Техасе.

На долю техасцев приходится теперь не больше $\frac{1}{3}$ добычи нефти в штате. Правда, техасские капиталисты тоже не ограничивают своей предпринимательской деятельности пределами штата: они владеют нефтепромыс-

лами в Луизиане, Калифорнии, Оклахоме, Вайоминге и других штатах.

В целом можно сделать вывод, что доля техасских капиталистов в общеамериканской нефтедобыче едва ли превышает 15%.

Нефтяные владения тыхасцев сильно распылены. В Техасе насчитывается около 6 тыс. независимых нефтепромышленников и получателей «нефтяной ренты». Но даже крупнейшие тыхасские нефтепромышленники по сравнению с гигантской «Стандард ойл оф Нью-Джерси» выглядят пигмеями. В качестве примера можно взять предприятия мультимиллионера — нефтяного магната Гарольдсона Ханта. Его нефтепромыслы дают всего 2 млн. т нефти в год, а предприятия «Стандард ойл» — 30 млн. т. в США и 120 млн. т за границей. Активы нефтяных компаний Ханта составляют примерно 250 млн. долл., в то время как активы всей группы рокфеллеровских нефтяных компаний составляют 25 млрд. долл., т. е. ровно в 100 раз больше.

Но главное даже не в этом. Г. Хант владеет лишь небольшим нефтеперегонным заводом в Алабаме (мощностью 9 тыс. баррелей в день), занятым переработкой низкокачественной нефти в асфальт. Следовательно, всю нефть, добываемую на его нефтепромыслах, Г. Хант вынужден продавать в сыром виде той же «Стандард ойл» или какой-нибудь другой гигантской интегрированной компании¹⁸. В таком же положении находятся почти все остальные тыхасские нефтепромышленники. Их роль сводится к положению поставщиков сырой нефти гигантским интегрированным компаниям.

Чем же объяснить, что тыхасские капиталисты не смогли создать ни одной собственной крупной интегрированной нефтяной компании? Ответ на этот вопрос дает история развития капитализма в нефтяной промышленности США.

К тому времени, когда Ханты, Мэркисоны, Каллены и Мекомы развернули свою предпринимательскую

¹⁸ Технически это делается так: главные интегрированные нефтяные компании дают сведения регулирующим органам относительно количества нефти, которую они намереваются закупить у независимых компаний в будущем месяце. Эти сведения играют решающую роль при вынесении решения относительно квот добычи нефти на каждый месяц.

деятельность, восточные промышленники и банкиры уже прочно монополизировали командные высоты в нефтяной промышленности. Захватить все источники природной нефти практически невозможно. Но монополизация средств транспорта, переработки и сбыта нефтепродуктов оказалась для этих магнатов делом вполне посильным. Еще Джон Рокфеллер I разработал и применил эту стратегическую схему нефтяной монополии. Такой же стратегии придерживаются в настоящее время нефтяные монополии как в США, так и на мировом нефтяном рынке. Горстка гигантских интегрированных компаний контролирует подавляющую часть нефтеперерабатывающей промышленности, все главные магистральные нефтепроводы, газопроводы, танкерный флот и почти всю сбытовую сеть нефтепродуктов. Главные нефтяные компании определяют уровень цен на сырую нефть, и они же решают вопрос о том, в каких размерах независимые нефтепромышленники должны вести добычу нефти.

Сфера добычи нефти все еще остается доступной для независимых нефтепромышленников. Но попасть в заповедную сферу операций интегрированных компаний, захваченную финансовым капиталом Нью-Йорка и Питсбурга, даже для самых богатых аутсайдеров практически невозможно. В 40-х и 50-х годах Мэркисоны пытались создать свою крупную интегрированную нефтяную компанию. В качестве базы операций они намеревались использовать компанию «Дели-тэйлор ойл», располагавшую не только нефтепромыслами, но и нефтеперегонными заводами со сбытовой сетью. Мэркисоны участвовали в строительстве магистральных нефтепроводов и газопроводов в США и Канаде. Но, убедившись в безнадежности своей честолюбивой затеи, они постепенно ликвидировали свои нефтяные «интересы». В 1963—1964 гг. предприятия «Дели-тэйлор ойл» были распроданы по частям восточным группам капиталистов.

Не одни только Мэркисоны не устояли под ударами конкуренции восточных группировок и ликвидировали свои нефтяные предприятия. В 1963 г. группа восточных капиталистов (Бронфман — Лоб) скупил за 250 млн. долл. нефтепромыслы компании «Тексас пассивик коул энд ойл». В 1965 г. «Синклер ойл» купила за 252 млн. долл. компанию «Тексас галф продьюсинг»,

владевшую нефтепромыслами в Техасе и концессионными правами в Ливии. Тогда же нью-йоркский химический концерн «Селанез корпорейшн» поглотил «Чэмплин ойл энд рифайнинг» — единственную «интегрированную» нефтяную компанию Техаса.

Здесь упомянуты случаи распродаж тexasских нефтяных компаний, достаточно крупных для того, чтобы попасть на страницы крупных газет, в разделе — финансы. Эти случаи — лишь незначительная часть постоянных сделок о продаже более мелких нефтяных предприятий. В 1964 г. «Уолл-стрит джорнэл» писала о бесперспективности положения независимых нефтепромышленников. Обстоятельства для независимых промышленников, указывала газета, сложились так, что многим из них выгоднее продать свое предприятие, чем «цепляться» за него без особых перспектив на успех. Отметив, что на протяжении предшествовавших трех лет главные нефтяные корпорации скупали нефтепромыслы независимых нефтепромышленников на сумму 1 млрд. долл. ежегодно, газета приходит к выводу, что в конечном счете дело идет «ко все большей концентрации собственности на нефтепромыслы в руках примерно 20 крупных интегрированных нефтяных компаний»¹⁹. Показателем степени этой концентрации, по словам газеты, служит тот факт, что за пять лет число нефтепромышленников в Техасе уменьшилось с 6600 до 6200²⁰.

Неравноправное положение предприятий независимых нефтепромышленников по сравнению с положением крупных интегрированных нефтяных компаний лучше всего можно проиллюстрировать на примере тexasской «Сьюпириер ойл компани» (активы — 361 млн. долл.) — самой крупной независимой нефтяной компании США. Более 50% ее акций владеет семья Кеков. В 1957 г. компания получила нефтяную концессию в Венесуэле. Спустя несколько лет на территории концессии были разведаны богатые месторождения нефти, оцениваемые в 1 млрд. баррелей. Приступив к добыче нефти, «Сьюпириер ойл компани» столкнулась с проблемой рынка сбыта для ее венесуэльской нефти. Попав на мировой капиталистический рынок сбыта, контролируемый международным нефтяным картелем, — дело безнадежное. Отправлять нефть в США тоже невозможно, потому что для этого требуется лицензия министерства внутренних дел. Лицензия и определенные квоты на ввоз нефти в США представляются лишь тем компаниям, которые имеют нефтеперегонные заводы. «Сьюпириер ойл компани» нефтеперегонными заводами не располагает. В конце концов

¹⁹ «Wall Street Journal», 8.IV 1964.

²⁰ Ibidem.

она была вынуждена в 1964 г. продать свою концессию гигантской «интегрированной» нефтяной компании «Тексако»²¹.

В таком же положении оказывается и любой другой владелец иностранной нефтяной концессии из числа аутсайдеров.

В химической промышленности, бурно развивавшейся в Техасе в послевоенные годы, также преобладает восточный капитал. Крупные химические заводы, расположенные в районе Хьюстона и использующие в качестве сырья нефть и природный газ, представляют собой филиалы таких химических концернов, как «Е. И. Дюпон компани», «Монсанто», «Доу кемикл», «Эллайд кемикл», «У. Р. Грэйс энд компани» или же химические филиалы главных нефтяных компаний «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Галф ойл» и др. На территории Техаса возникло значительное число крупных военно-промышленных предприятий, но только одно из них («Линг-Темко-Воут») принадлежит тexasским капиталистам. Крупнейший авиационный завод в Форт Уорте (15 тыс. рабочих) — филиал «Дженерал Дайнэмикс».

Техасские капиталисты владеют сотнями промышленных предприятий. Но в большинстве своем это предприятия средних размеров, которые не идут ни в какое сравнение с гигантскими промышленными концернами, контролируемыми восточным капиталом. Из 500 крупнейших промышленных корпораций США только 4 корпорации контролируются техасскими капиталистами:

Корпорация	Активы, млн. долл.	Вид производства
«Дрессер индастриз» . . .	261	Оборудование для нефтепромыслов
«Сьюпириер ойл»	384	Добыча нефти
«Линг-Темко-Воут»	584	Военные самолеты и мясные консервы
«Тексас инструменстс» . . .	271	Полупроводниковая техника и электронные приборы

О дистанции, отделяющей эти крупнейшие промышленные корпорации техасцев от крупнейших корпораций, контролируемых восточным капиталом, можно судить по следующим цифрам: активы «Дженерал моторс» составляют 14 млрд. долл., активы «Стандард ойл оф Нью-

²¹ «Business Week», January 11, 1964.

Джерси» — 12 млрд., активы «Дженерал электрик» — 3 млрд. долл.

Основные отрасли промышленности США высоко монополизированы. К наиболее монополизированным отраслям промышленности относится производство стали, алюминия, меди, автомобилей, стекла, автомобильных шин, основных химических продуктов, переработка нефти и тяжелое электромашиностроение. Проникнуть в эти отрасли аутсайдерам очень трудно. Поэтому промышленная экспансия тexasских капиталистов (в тех случаях, когда их больше не удовлетворяет занятие разведением скота и поисками нефти) направляется в сторону второстепенных, менее монополизированных отраслей промышленности (в строительную промышленность, производство пищевых продуктов, производство электронных приборов, автотранспорт и пр.).

Даже пресловутые богатства тexasцев недостаточны для того, чтобы проникнуть в сферу «высших финансов». Мэркисоны однажды пытались осуществить свой «рейд» на Уолл-стрит, но, как указывала американская печать, «сильно обожглись»²². Вернувшись в Техас из своего неудачного похода на Уолл-стрит, они сконцентрировали внимание на крупных спекуляциях недвижимой собственностью. По словам журнала «Тайм», «они пока что не замышляют новых набегов на гигантские корпорации Нью-Йорка»²³. Больше того, одна из этих корпораций в 1966 г. вырвала у Мэркисонов за 19 млн. долл. контрольный пакет акций крупного книжного издательства «Холт, Райнхарт энд Винстон».

Не только Мэркисоны вынуждены продавать свои предприятия восточным группам. В 1967 г. тexasцы Д. Харрингтон и П. Басс продали контрольный пакет акций компании «Бигелоу-Сэнфорд» богатой нью-йоркской семье Бейников. В 1964 г. тexasская компания «Фрито-Лэй» в результате слияния была поглощена нью-йоркской компанией «Пепси-кола». Но самой чувствительной для тexasцев была потеря предприятий «Лоун стил». Эта компания была создана группой тexasских капиталистов вскоре после войны и составляла предмет гордости всего Техаса, символ его «независимости»

²² Подробнее см. гл. IV.

²³ «Time», April 19, 1963.

от стальных монополий Востока. Однако в 1965 г. контроль и над этой компанией перешел к филладельфийской корпорации «Филладельфия-Ридинг».

В сфере промышленной экспансии за пределами нефтяной промышленности и границ штата Техас наибольший успех пока что сопутствует далласскому миллионеру Дж. Лингу — президенту военно-промышленного конгломерата «Линг-Темко-Воут». Но именно этот пример лишь подтверждает зависимость техасских финансистов от Уолл-стрит: ведь именно «Лимэн бразерс» сотворила из Дж. Линга в конце 60-х годов «короля слияний и поглощений».

Техасские банки в первом послевоенном десятилетии росли быстрее, чем банки других районов страны. Депозиты их возросли с 2,5 млрд. долл. в 1944 г. до 18 млрд. долл. в 1966 г. По общей сумме депозитов банки Техаса в настоящее время стоят на пятом месте — после штатов Нью-Йорк, Иллинойс (Чикаго), Пенсильвания и Калифорния.

Ресурсы банков Техаса достаточно велики, чтобы предоставлять местным капиталистам краткосрочные сезонные займы, освободив их от необходимости всякий раз обращаться с просьбой о займе к банкам Нью-Йорка или Чикаго. Но организация крупных долгосрочных займов и эмиссия ценных бумаг продолжает оставаться монополией Уолл-стрит. Дистанция, отделяющая банки Техаса от банков Нью-Йорка (в смысле размеров ресурсов) все еще очень велика. Активы одного лишь рокфеллеровского «Чейз Манхэттн бэнк» почти в 2 раза превосходят общую сумму активов десяти крупнейших банков Техаса. Самый крупный банк Техаса, «Рипаблик нэшнл банк» (Даллас), занимает 20-е место в списке крупнейших банков США.

Главный финансовый центр Техаса — Даллас. Три крупных банка города располагают общей суммой активов в 3,1 млрд. долл. На втором месте стоит Хьюстон, три крупных банка которого имеют общую сумму активов в 2,2 млрд. долл. Два крупных банка находятся в Форт Уорте и два — в Сан-Антонио.

На основании опубликованных данных о главных акционерах крупных техасских банков можно заключить, что последние прочно контролируются группами местных капиталистов. Представители примерно 50 богатей-

ших семей Техаса доминируют в советах директоров 10 крупных банков Далласа, Хьюстона, Форт Уорта и Сан-Антонио. В Далласе Л. Корригэн владеет 23% акций «Меркентайл нэшнл бэнк» и он же совместно с семьями Мартинов, Мэркисонов, Стюартов, Воннов и Уиннов контролирует «Фэрст нэшнл бэнк». В Хьюстоне семьи Джоунсов и Джафетов владеют контрольными пакетами акций «Нэшнл бэнк оф коммерс», а семьи Элкинсов, Вимсов, Браунов, Калленов и Аберкромби контролируют «Фэрст сити нэшнл бэнк». В Сан-Антонио семья Фростов владеет 50% акций «Фэрст нэшнл бэнк». В Форт Уорте представители семей Бернеттов, Ваггонеров, Дунканов и Уиндфоров доминируют в совете директоров этого банка. В совете директоров двух крупных банков Остина доминируют деловые партнеры экс-президента США Линдона Джонсона ²⁴.

Страховые компании в Техасе в послевоенные годы развивались, пожалуй, даже быстрее, чем кредитные и депозитные банки. В настоящее время техасские капиталисты контролируют более 10 довольно крупных страховых компаний с общей суммой активов в 5 млрд. долл. Кроме того, в Техасе оперируют свыше 100 более мелких компаний. Крупнейшая страховая компания Техаса, «Америкэн нэшнл лайф иншуренс», имеет активы в 1160 млн. долл. и занимает 22-е место в списке крупнейших компаний страхования жизни в США. Члены семьи Муди владеют контрольным пакетом акций этой компании. Акции страховых компаний представляют все возрастающую часть собственных капиталов техасских мультимиллионеров. У некоторых богатых семей Техаса (Муди, Постов, Карпентеров, Вортхэмов) они составляют основную часть богатства.

Капиталисты, контролирующие страховые компании, используют их для подкрепления своих позиций в других сферах финансовой и промышленной деятельности, вкладывая значительную часть их ресурсов в акции банков и промышленных корпораций. Например, страховая компания «Саутлэнд лайф иншуренс» (контролируемая семьей Карпентеров) владеет 2,8% акций далласского «Рипаблик нэшнл бэнк» и 2,2% акций «Меркентайл

²⁴ «Wall Street Journal», 11.VIII 1964.

нэшнл бэнк». Финансовый магнат и промышленник Трой Пост в 1964 г. приобрел с помощью своей группы страховых компаний («Грэйт Америка корпорейшн») 58% акций авиатранспортной компании «Бранифф эйру-эйс»²⁵.

В 60-е годы наметилась новая тенденция — переплетение финансовых интересов Техаса и Калифорнии. Трой Пост контролирует крупный калифорнийский «Фэрст вестерн бэнк». Техасцы П. Басс и Д. Харрингтон владеют контрольным пакетом акций калифорнийской инвестиционной компании «Иншуренс секьюритиз». Семья Кеков, переселившись в Хьюстон, сохранила крупные капиталовложения в Калифорнии. Говард Юз, техасец по происхождению, имеющий резиденцию в Калифорнии, владеет крупными промышленными предприятиями как в Техасе («Юз тулс компани»), так и в Калифорнии («Юз эйркрафт»). Развитие этой тенденции к сращиванию калифорнийского и техасского капиталов может в будущем породить крупные изменения в расстановке сил на экономической арене США. Калифорния располагает тем, чего недостает техасским капиталистам, — высокоразвитой банковско-финансовой системой.

Финансовые группы Калифорнии. Калифорния подобно Техасу имеет репутацию штата, «бросающего вызов» Уолл-стрит в борьбе за передел экономической и политической власти в Америке. Впервые о возрастающей роли Калифорнии стали говорить еще в 1952 г., когда Ричард Никсон был избран вице-президентом США.

Но особенно большое внимание Калифорния привлекла к себе в ходе президентских выборов 1964 г. Во время избирательной кампании выдвигались предположения, что сторонники Голдуотера черпали силу прежде всего среди военных промышленников Калифорнии и нефтепромышленников Техаса. Тогда же с легкой руки некоторых американских журналистов в литературный оборот был пущен миф о финансовой независимости калифорнийского промышленного и торгового капитала от банков Нью-Йорка.

Поэтому вопрос о действительном удельном весе калифорнийских капиталистов в общенациональной финан-

сово-промышленной системе США представляет значительный интерес.

Финансовые и промышленные магнаты Калифорнии обычно ассоциируются в представлении многих исследователей с военной промышленностью. Для этого есть известное основание. Со времени второй мировой войны Калифорния превратилась в главный центр военной промышленности, специализирующийся на производстве самолетов и ракетного оружия. В 1964 г. на предприятиях, выпускающих военную продукцию, было занято 500 тыс. человек, или 37% общего числа рабочих и служащих обрабатывающей промышленности штата²⁶. На долю Калифорнии в 1964 г. приходилось более 20% всех военных заказов, распределяемых правительством США²⁷. В этом штате расположены штаб-квартиры и предприятия таких крупных военных корпораций, как «Локхид эйркрафт», «Макдоннэлл-Дуглас» и «Норс америкэн авиэйшн». На предприятиях этих трех компаний занято 190 тыс. рабочих. «Норс америкэн авиэйшн» — главный подрядчик при выполнении многомиллиардного проекта «Аполлон»²⁸. Вокруг этих гигантов возникли сотни мелких и средних предприятий (с числом рабочих от 10 до 500), выполняющих в качестве субподрядчиков заказы на поставку различных деталей и приборов для самолетов и ракет.

Разумеется, бурное развитие военной промышленности значительно способствовало обогащению многих калифорнийских предпринимателей, финансистов и спекулянтов земельными участками. Но далеко не вся военная промышленность Калифорнии принадлежит местным капиталистам. Многие крупные компании представляют собой всего лишь филиалы корпораций, контролируемых восточными финансовыми группами. Например, заводы «Конвэйр» и «Астронотика» — это филиалы компании «Дженерал Дайнэмикс», заводы «Аэроджет-Дженерал» — филиалы компании «Дженерал тайер энд раббер», заводы «Темпо» — филиалы компании «Дженерал электрик», заводы «Юнайтед технолоджи» — филиал компании «Юнайтед эйркрафт».

²⁶ «New York Times», 10.I 1965.

²⁷ «Wall Street Journal», 12.I 1965.

²⁸ Общие расходы по его осуществлению составили к 1969 г. 35 млрд. долл. (Прим. ред.).

Кроме того, Уолл-стрит контролирует значительную часть акций тех наиболее крупных военных корпораций, которые номинально считаются калифорнийскими. Например, в 1963 г. в ходе борьбы за контроль над корпорацией «Гарретт» обнаружилось, что уоллстритовская инвестиционно-банковская фирма «Меррил Линч, Феннер энд Смит» контролирует около 12% акций этой корпорации, и «голос» нью-йоркских банкиров играл важную роль в решении судьбы «Гарретт»²⁹. Лоренс Рокфеллер владеет контрольным пакетом акций калифорнийской компании «Марквардт» (производство двигателей для реактивных самолетов и приборов для ракет).

Нельзя сбрасывать со счетов и того, что акционерный капитал наиболее крупных калифорнийских военных корпораций вообще сильно рассредоточен. Это прежде всего относится к корпорациям «Норс америкэн авиэйшн», «Макдоннэлл — Дуглас», «Локхид эйркрафт» и «Норсроп», на долю которых приходится около половины всех военных заказов, получаемых калифорнийскими военными промышленниками. Лица, занимающие главные административные и директорские посты в этих корпорациях, владеют незначительными пакетами акций. Корпорацию «Локхид эйркрафт» основал Роберт Гросс — отпрыск патрицианской семьи Бостона. Но его семья владела не более 5% акций компании. После смерти Р. Гросса в 1961 г. пост главного администратора занимал его брат Кортлэнд Гросс, связанный родственными отношениями с богатейшими семьями Филадельфии. В 1967 г. он покинул пост президента компании с тем, чтобы иметь больше времени для надзора за инвестициями семьи в банках и страховых компаниях Филадельфии.

Предполагаемое слияние «Норс америкэн авиэйшн» с питсбургской «Роквелл-стандарт», вероятно, вовлечет калифорнийскую компанию в сферы влияния Меллонов и Хиллманов. По всем признакам значительная часть акций (от 20 до 40%) крупных калифорнийских военных корпораций находится в распоряжении инвестиционно-банковских фирм, инвестиционных компаний и коммерческих банков Нью-Йорка. Поэтому такие корпорации,

²⁹ «New York Times», 10.X 1963.

как «Локхид эйркрафт», «Норс америкэн авиэйшн» и «Норсроп», представляют собой кондоминиумы калифорнийских и восточных финансовых групп.

Ряд менее крупных военных корпораций находится под бесспорным контролем калифорнийских капиталистов. Говард Юз сохраняет полный контроль над корпорацией «Юз эйркрафт». Он поместил акции этой корпорации в созданный им «благотворительный фонд», но оставил за собой право голосования ими. Корпорация «Гарретт» в 1962 г., слилась с нефтяной компанией «Сайнел ойл энд гэз», контрольный пакет акций которой принадлежит калифорнийскому нуворишу Сэмуэлю Мошеру. Промышленник Т. К. Райян вместе с партнерами контролирует около 30% акций компании «Райян аэронотикл».

Особое место в военной промышленности Калифорнии занимает новый гигантский конгломерат — «Литтон индастриз». Военные заказы составляют значительную часть продукции его заводов. С 1955 по 1967 г. «Литтон индастриз» поглотил 45 других компаний, самых разнообразных по характеру производства и выпуску продукции. Организатор этих слияний все та же — уоллстритовская инвестиционно-банковская фирма «Лимэн бразерс».

В настоящее время предприятия этого конгломерата производят самую разнообразную продукцию: электронные приборы, канцелярские, счетные и пишущие машины, подводные лодки, бумагу и пр. В 1964 г. около 60% всей продукции предприятий «Литтон индастриз» было связано с выполнением военных заказов. Пост главного администратора корпорации занимает один из ее главных основателей — Чарльз Торнтон. Ему принадлежит около 5% акций рыночной ценой около 100 млн долл. Тот факт, что Ч. Торнтон занимает пост директора «Лимэн корпорейшн», подчеркивает сохранение тесной финансовой связи «Литтон индастриз» с Уолл-стрит.

Когда в американской прессе говорят о том, что Калифорния бросает вызов Уолл-стрит, то обычно имеют в виду ее банки, особенно «Бэнк оф Америка». Действительно финансовые институты Калифорнии превратились в значительную силу. По размерам активов и депозитов коммерческие банки этого штата занимают второе место после Нью-Йорка. В начале 1966 г. бан-

ки Калифорнии располагали депозитами на сумму 35 млрд. долл., или 9,5% всех банковских депозитов страны (банки штата Нью-Йорк — 95 млрд. долл.)³⁰. Главный финансовый центр штата — Сан-Франциско. На долю пяти крупных банков этого города в 1965 г. приходилось $\frac{2}{3}$ всех банковских депозитов Калифорнии. Второй по значению финансовый центр штата — Лос-Анжелос. Пять крупных банков города в 1966 г. располагали депозитами на сумму 10 млрд. долл.

В Калифорнии большое развитие получила особая категория банков: сберегательно-кредитные ассоциации. В 1964 г. они располагали активами в 21 млрд. долл., или 20% общей суммы активов всех банков этой категории в США³¹. Законы США ограничивают деятельность этих банков преимущественно сферой финансирования строительства индивидуальных жилых домов (ссуды под ипотечные закладные).

Учредительство сберегательно-кредитных ассоциаций породило в Калифорнии новых мультимиллионеров, пожалуй, в большей степени, чем военная промышленность.

Доминирующей финансовой силой в Калифорнии был и остается «Бэнк оф Америка». По размерам активов и депозитов это крупнейший банк в стране. В начале 1966 г. его активы превышали 16 млрд. долл., что составляло около половины общей суммы активов всех коммерческих банков Калифорнии. «Бэнк оф Америка» имеет бурную историю, наполненную ожесточенными схватками с банками Уолл-стрит, что сказывается на борьбе двух главных буржуазных партий США. Было время, когда этот банк распространял свое финансовое влияние на пять западных штатов, захватил «предмостные укрепления» даже в самом Нью-Йорке и обладал весьма сильным «голосом» в Вашингтоне.

Период наиболее успешной экспансии финансовой «империи» «Бэнк оф Америка» совпал с периодом пребывания у власти президентов от демократической партии — Рузвельта и Трумена. Основатель банка А. П. Джанини в своей борьбе против нью-йоркских

³⁰ «World Almanac», 1967, p. 171.

³¹ «Fortune», August 1964, p. 87.

банкиров (в большинстве своем — республиканцев) предпочитал опираться на партию демократов.

Правительства Рузвельта и Трумена оказывали ему значительную поддержку в обмен на те политические услуги, которые Джанини и его партнеры могли оказать в Калифорнии кандидатам партии демократов во время избирательных кампаний³².

С 1952 г., после прихода к власти республиканского правительства Эйзенхауэра, положение финансовой группы Джанини резко ухудшилось. В правительственных органах на смену сторонникам Джанини пришли ставленники уоллстритовских банкиров. Обвинения в монополистической практике, выдвигавшиеся в американской прессе и раньше против группы «Бэнк оф Америка», теперь стали подкрепляться административными и законодательными мерами. Главные удары были направлены против холдинговой компании «Трансамерика», с помощью которой группа Джанини контролировала 47 банков и несколько крупных страховых компаний в пяти западных штатах.

В 1952 г. Совет директоров Федеральной резервной системы принял постановление, обязывающее «Трансамерику» ликвидировать принадлежащие ей акции этих банков. После длительной тяжбы в судах «Трансамерика» была вынуждена отказаться от контроля над 24 банками.

В 1956 г. конгресс США принял новый закон о банковских холдинговых компаниях, запрещающий им владеть более 5% акций любой компании, не являющейся банком. Финансовые круги Уолл-стрит не скрывали, что главной мишенью авторов этого закона была «Трансамерика». Выполняя требования этого закона, «Трансамерика» в апреле 1958 г. была вынуждена передать

³² Об этом красноречиво свидетельствует письмо, написанное в 1944 г. президентом банка Джанини члену правительственного кабинета Рузвельта Джесси Джоунсу. «Я хочу сказать Вам, Джесс,— писал Джанини,— что акционеры, я и члены правления чувствуем себя чрезвычайно обязанными Вам за те достижения, которые мы имеем теперь. Если бы не Ваша вера в наш банк в 1938 г., мы... оказались бы вытесненными со сцены, а некоторая часть нашей банковской системы оказалась бы под контролем тех самых людей, которые захватили большую часть бизнеса в стране» (J. Jones. Fifty Billion Dollars. New York, 1950, p. 39—40).

вновь созданной холдинговой компании «Вестерн бэнк корпорейшн» свои контрольные пакеты акций банков, сохранив за собой страховые компании и несколько других предприятий.

Таким образом, финансовая «империя» Джанини была расчленена на три части. Не без злорадства отмечая этот факт, журнал «Мэгэзин оф Уолл-стрит» с удовлетворением писал, что в апреле 1958 г. был положен конец «целой эпохе деятельности «Трансамерики» в качестве главного двигателя финансовой экспансии Дальнего Запада»³³.

Однако злключения наследников «империи» Джанини на этом не кончились. Вскоре правительственные органы потребовали от «Вестерн бэнк корпорейшн» ликвидировать контрольный пакет акций «Фэрст вестерн бэнк энд траст». (в Лос-Анжелосе) с активами в 630 млн. долл. В 1962 г. «Вестерн бэнк корпорейшн» была вынуждена продать свой пакет акций другому калифорнийскому банку «Фэрст вестерн бэнк», принадлежащему техасскому финансовому магнату Трою Посту.

«Бэнк оф Америка», лишившийся прямой связи с холдинговыми компаниями «Трансамерика» и «Вестерн бэнк корпорейшн», вместе с тем утратил и возможность для «агрессивных действий» за пределами Калифорнии, т. е. ведения конкурентной борьбы с восточными финансовыми группами. Больше того, нью-йоркские банки начали прибирать к рукам «Трансамерику». В настоящее время крупнейший индивидуальный акционер этой холдинговой компании — уоллстритовский банкир Гарольд Аллен. Усиленно скупает акции «Трансамерики» и нью-йоркская «Аллегэни корпорейшн». В начале 1965 г. она уже владела пакетом в 300 тыс. акций «Трансамерики» и, как видно, намерена продолжать скупку ее акций³⁴.

Кто сегодня персонально контролирует «Бэнк оф Америка», к сожалению, сказать довольно трудно. Основатель банка, А. П. Джанини, умер в 1949 г., а в 1952 г. умер и его преемник на посту главного администратора банка, Марио Джанини. В настоящее время одним из директоров банка является дочь А. П. Джанини, Клэр

³³ «Magazine of Wall Street», April 1958, p. 27.

³⁴ «New York Times», 15.IV 1965; «Wall Street Journal», 22.IX 1965.

Джанини-Гоффман. Ей оказывают эту честь скорее из уважения к имени основателя банка, чем из почтения к ее пакету акций: семья Джанини никогда не владела крупными пакетами акций ни «Бэнк оф Америка», ни холдинговой компании «Трансамерика». Особая комиссия федеральной резервной системы, обследовавшая в 1952 г. «Бэнк оф Америка», отметила, что семья Джанини владела всего лишь 0,2% акций банка или контролировала их³⁵. Джанини мог осуществлять контроль над банком благодаря поддержке тесно спаянной группы богатых калифорнийских промышленников, торговцев и плантаторов-виноделов (многие из них — итальянского происхождения). Давние партнеры и ставленники Джанини все еще довольно широко представлены и в нынешнем составе совета директоров банка (М. Хэйл, П. Хэйл, Ф. Феррогиаро, Л. Петри, Н. Петри, А. Скарборо, Р. Дигиоргио, Р. Тогназини, Э. Кайзер). С 1967 г. в состав директоров банка входит представитель богатейшей семьи Калифорнии — Джордж Гетти. По данным на 1962 г., самым крупным пакетом акций (около 5%) владел фонд служащих банка. Надо полагать, что совет директоров пользуется правом голосовать этим пакетом акций.

«Бэнк оф Америка» вместе с другими крупными банками Калифорнии несомненно освободил местных промышленников и торговцев от необходимости каждый раз обращаться к банкам Нью-Йорка за получением краткосрочных сезонных займов. Но эта независимость от Уолл-стрит не распространяется на крупные долгосрочные займы и на операции, связанные с эмиссией новых выпусков акций. Возможности коммерческих банков (даже таких гигантов, как «Бэнк оф Америка») в деле организации крупных долгосрочных займов за счет собственных ресурсов сильно ограничены.

В США главным источником крупных долгосрочных займов служат огромные ресурсы страховых компаний. Нью-Йорк вместе с его финансовыми спутниками (Бостоном, Хартфордом, Ньюарком и Филадельфией) остается районом сосредоточения крупнейших страховых компаний страны. Конечно, в Калифорнии тоже есть круп-

³⁵ «Concentration of Banking in the US». Washington, 1952, p. 27.

ные страховые компании, но в сравнении с нью-йоркскими они выглядят третьестепенными филиалами последних. Крупнейшая страховая компания Калифорнии, «Оксидентл лайф иншуренс», располагает активами в 1200 млн. долл., в то время как активы нью-йоркской «Метрополитэн лайф иншуренс» составляют 23 млрд. долл. В качестве иллюстрации относительной слабости финансовых позиций «Бэнк оф Америка» по сравнению с банками Нью-Йорка полезно привести эпизоды с финансированием промышленных предприятий Генри Кайзера.

Тесная связь между промышленником Г. Кайзером и банкиром А. П. Джаннини установилась еще в те годы, когда Кайзер делал первые шаги на пути к созданию обширной промышленной «империи». «Джаннини, — говорится в официальной истории «Бэнк оф Америка», — поддерживал Кайзера со времени первой мировой войны... Их объединяло общее стремление поднять Калифорнию до уровня штатов первого ранга и избавить таким образом экономку западных штатов от господства Уолл-стрит»³⁶. Джаннини не только финансировал создание первых предприятий Кайзера, но и, используя свое влияние в политических кругах Вашингтона, помогал ему добывать правительственные подряды на строительство дорог, плотин и крупных гидроэлектростанций. В первые дни пребывания Франклина Рузвельта в Белом Доме Джаннини послал ему следующее письмо: «Я хочу рекомендовать Вам г. Генри Кайзера... Он находится в Вашингтоне и хотел бы посоветоваться с Вами... Он человек выдающихся способностей... — друг и клиент «Бэнк оф Америка» с первых дней его приезда в Калифорнию. Я буду Вам очень благодарен за любую оказанную ему любезность»³⁷. В годы второй мировой войны с помощью Джаннини и правительственных органов Кайзер сумел проникнуть в стальную и алюминиевую отрасли промышленности, создав «Кайзер стeel» и «Кайзер алюминум энд кемикл компани». Вскоре после войны «Бэнк оф Америка» предоставил Кайзеру заем в 12 млн. долл. для приобретения автомобильного завода.

После войны финансовое положение разбухшего промышленного концерна Кайзера оказалось до крайности напряженным. Речь шла об эмиссии акций и облигаций займов на сотни миллионов долларов. «Бэнк оф Америка» не мог взять на себя эту финансовую операцию: законы США запрещают коммерческим банкам участвовать в операциях, связанных с эмиссией ценных бумаг для частных корпораций. Такого рода операции, как уже указывалось, — прерогатива инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрит. Г. Кайзеру не оставалось ничего иного, как отправиться «с протянутой рукой» к тем самым банкирам Уолл-стрит, от господства которых он и Джаннини пытались избавиться Калифорнию.

³⁶ M. J a m e s, B. J a m e s. Biography of a Bank. The Story of Bank of America. New York, 1954, p. 493.

³⁷ Ibid., p. 467.

Задачу рекапитализации компаний Кайзера взяла на себя одна из самых авторитетных инвестиционно-банковских фирм Нью-Йорка — «Фэрст Бостон корпорейшн». В период между 1948 и 1958 гг. она сумела добыть для Кайзера 1,5 млрд. долл. посредством выпуска обычных и привилегированных акций, закладных облигаций и получения прямых крупных займов от группы нью-йоркских страховых компаний³⁸. Промышленная «империя» Кайзера была спасена от распада, но избежать этого ему удалось лишь ценой вассальной зависимости от Уолл-стрит. Задолженность предприятий Кайзера настолько велика, что пройдут многие годы, прежде чем он сможет выпутаться из финансовых сетей, которыми его опутали банкиры Уолл-стрит.

Не смог «Бэик оф Америка» вытащить из капкана, поставленного восточными банками, и другого своего постоянного клиента, миллиардера Говарда Юза³⁹.

Наконец, «Бэик оф Америка» потерпел поражение в борьбе за контроль над корпорацией «Дуглас эйркрафт» (активы — 600 млн. долл.), которая принадлежала к числу крупнейших промышленных предприятий Калифорнии. Основные перипетии этой борьбы уже были описаны выше. Здесь важно подчеркнуть лишь то, что «Дуглас эйркрафт» по сути дела была кондоминиумом семи банков, обеспечивавших ей постоянный источник кредитов; неофициальными лидерами были три нью-йоркских банка: «Чэйз Манхэтти бэик», «Фэрст нэшнл сити бэик» и «Морган гарантс траст», а калифорнийский «Секьюрити фэрст нэшнл бэик» играл второстепенную роль.

Отношения «Дуглас эйркрафт» с восточными банками обострились именно после того, как в группу кредиторов включился «Бэик оф Америка»⁴⁰ и главные администраторы «Дуглас эйркрафт» сделали крен в его сторону. Нью-йоркские банкиры начали выражать свое недовольство тем, что их плохо информируют о положении дел компании. Когда же в 1966 г. финансовое положение компании «Дуглас эйркрафт» резко ухудшилось и под давлением восточных банков ее директора стали склоняться в пользу слияния с детищем Рокфеллера, компанией «Макдоннэлл», то «Бэик оф Америка» сделал отчаянную попытку сохранить «Дуглас эйркрафт» в сфере влияния «калифорнийских интересов».

В качестве претендента на слияние с «Дуглас эйркрафт» внезапно выступила компания «Сайнел ойл энд гэз». Ее представители явились к директорам «Дуглас эйркрафт», имея на руках письмо «Бэик оф Америка», гарантировавшего заем в 100 млн. долл. на случай, если предложения «Сайнел ойл энд гэз» будут приняты⁴¹. Совет директоров «Дуглас эйркрафт» отклонил это предложение, поскольку их «большая» компания нуждалась в более обильном «вливании крови», чем сулил «Бэик оф Америка».

Большинство крупных капиталистов, оперирующих в Калифорнии, имеют некоторые общие региональные ин-

³⁸ «Fortune», June 1959, p. 87.

³⁹ Подробнее см. гл. V.

⁴⁰ «Fortune», March 1967, p. 121.

⁴¹ «Fortune», March 1967, p. 121, 122.

тересы. Но это совсем не означает, что они представляют собой столь же спаянную финансовую группу, как, например, моргановская, рокфеллеровская или меллоновская. Поэтому так называемая калифорнийская финансовая группа, о которой говорят некоторые авторы, на самом деле столь же призрачна, как и техасская группа. В Сан-Франциско, Лос-Анжелосе, Сан-Диего и Биверли-Хиллс существуют около 10 соперничающих между собой групп. Магнаты Калифорнии менее провинциальны, чем, например, их техасские собратья. Многих из них деловые, финансовые и родственные отношения привязывают к нью-йоркским банкам куда сильнее, чем к банкам Калифорнии. Так, Чарльз Торнтон связан с уоллстритовской фирмой «Лимэн бразерс», Роберт Нэговэн — с фирмой «Меррил Линч, Феннер энд Смит», Нортон Саймон — с фирмой «Голдмен энд Сакс».

Противоречат фактам также и попытки отождествлять магнатов Калифорнии только с военной промышленностью. Источники первоначального накопления капиталов калифорнийских магнатов довольно разнообразны. Из 40 богатейших семей капиталистов Калифорнии (с капиталом свыше 50 млн. долл.) только Чарльз Торнтон обязан происхождению своего состояния акционерному учредительству корпорации с крупным удельным весом военных заказов. Для других семей крупнейших капиталистов Калифорнии главным источником обогащения послужили нефтяная промышленность (для четырех семей), торговля (для четырех семей), банки и сберегательно-кредитные операции (для пяти семей), электроника (для четырех семей), инженерно-строительные фирмы (для двух семей), газетно-книжные издательства (для двух семей), производство кинофильмов (для двух семей), косметика (для двух семей), виноделие (для двух семей), производство бумаги (для одной семьи), меди (для одной семьи), алюминия (для одной семьи), игрушек (для одной семьи), крупное землевладение (для одной семьи).

Борьба между финансовыми группами за передел сфер влияния. Большинство перечисленных в нашем списке 30 финансовых групп в США сформировалось в XX в. Они поделили между собой внутренний рынок сбыта важнейших видов промышленной продукции, захватив контроль первоначально над преобладающей частью

производства стали, угля, меди, алюминия, нефтепродуктов, основных химических продуктов, а затем — электроэнергии, автомобилей, авиаракетной техники, электрических и электронных машин. Финансовые группы поделили между собой также и контроль над всеми видами транспорта и предприятиями связи. Под их господством во второй половине XX в. оказались лучшие источники важнейших видов сырья: нефти, природного газа, серы, железной руды, руд цветных металлов, а также леса.

В сферы влияния 30 финансовых групп входят предприятия ведущих отраслей промышленности и транспорта с общей суммой активов в 200 млрд. долл. Кроме того, в форме кондоминиумов эти группы дополнительно контролируют примерно 75 гигантских корпораций с общей суммой активов в 100 млрд. долл. Приведенные цифры отражают удельный вес монополистических союзов в экономике США.

Нынешнее соотношение сил между основными финансовыми группами США сложилось в результате почти вековой острейшей конкурентной борьбы в среде американской буржуазии. Особенно острый, можно сказать, необузданный характер «войны» между отдельными промышленниками и банкирами имели в период становления монополистического капитализма.

В последующий период конкурентная борьба между главными монополистическими союзами в США стала принимать более «упорядоченный» характер в результате резкого изменения общих условий существования всей мировой капиталистической системы. В обстановке общего кризиса капитализма американский финансовый капитал старается избегать таких форм и методов борьбы, которые могли бы вызвать трещины в дряхлеющем здании буржуазного общества.

Ни один из крупных капиталистов не рискнет сегодня прибегнуть к тем средствам открытой конкурентной борьбы, которые в свое время применяли против своих соперников основатели финансовых династий Корнелиус Вандербильт, Джон Рокфеллер I и Эдуард Гарриман.

Размеры и сила монополистических объединений по сравнению с концом XIX в. и началом XX в. настолько увеличились, что лобовое столкновение некоторых из них

могло бы привести к опустошительным последствиям, подобным тем, которые испытывала средневековая Западная Европа от междоусобных войн крупных феодалов. Установившаяся с 30-х годов XX в. система правительственного «полицейского» надзора над корпорациями, с одной стороны, и система негласных картельных соглашений, с другой, оказывают определенное сдерживающее влияние на выбор средств и методов капиталистической конкурентной борьбы.

Антитрестовские законы формально запрещают создание картелей в современной Америке. Но тем не менее картельная практика поддержания цен, установления квот объема производства и географического распределения рынков существует во всех главных отраслях промышленности.

Нельзя не заметить, например, необычайно точной системы распределения долей производства между главными интегрированными корпорациями в стальной, автомобильной, нефтяной и медной промышленности. С 1955 по 1967 г. доля «Дженерал моторс» в производстве легковых автомобилей колебалась от 50 до 53%, доля «Форд мотор» — от 25 до 30 и доля «Крайслера» — от 15 до 20%. Если бы «Дженерал моторс» и «Форд мотор» пожелали увеличить собственный объем производства за счет «Крайслера», то им ничего не стоило бы раздавить последнюю. Но они не только сознательно «терпят» существование конкурента в лице «Крайслера», но и стараются иногда продлить жизнь дышащей на ладан «Америкэн моторс». Пресса американских монополий утверждает, что правление «Дженерал моторс» будто бы всякий раз испытывает озабоченность, когда ее доля в производстве автомобилей слишком далеко выходит за пределы 50%. Этому можно поверить, если учесть, что даже Джордж Ромни, один из членов правительственного кабинета президента Ричарда Никсона, в 1967 г. призывал расчленить «Дженерал моторс». Для таких гигантов, как «Дженерал моторс» и «Юнайтед Стейтс стил» (последняя ставит своей целью не выходить за пределы 35%-ной доли общенационального производства стали) политика «самоограничения» далеко не случайна. Гигантские корпорации в автомобильной и сталелитейной промышленности всемерно стремятся поддержать миф о существо-

вании острой конкуренции в этих отраслях промышленности⁴².

Возможность картельной практики облегчается тем, что крупные банки связывают промышленные корпорации, доминирующие в той или иной отрасли промышленности, в один узел посредством взаимопереплетающихся директоров. Федеральная торговая комиссия, изучавшая в начале 50-х годов экономические последствия взаимопереплетающихся директоров, пришла к следующему заключению: «Взаимопереплетающиеся связи среди корпораций одной и той же отрасли промышленности могут иметь значение... с точки зрения тенденции предотвращать возможность для одной компании вторгаться в поле деятельности другой компании, занятой в параллельной сфере производства... Не может быть сомнения в том, что такие взаимопереплетающиеся связи среди компаний одной и той же отрасли промышленности ... могут устранить конкуренцию среди оккупавшихся в них крупных компаний. Специализация среди фирм, сопровождаемая взаимной сдержанностью каждой из них, в смысле вторжения в сферу других, может ограничить число конкурентов, занятых производством специализированного вида продукта или может даже превратить каждую специализированную сферу в фактическую монополию»⁴³.

Одним из факторов, порождающих тенденцию к «взаимной сдержанности» в смысле вторжения одной группы финансового капитала в сферу другой, служит

⁴² Стремление сохранить эту видимость иногда приводит к курьезам. В 1964 г. министерство юстиции возбудило судебный иск против «Дженерал моторс» по обвинению в монополизации производства автобусов (на долю «Дженерал моторс» приходилось 85% производства автобусов, остальные 15% производила небольшая компания «Флексибл», учредителем которой был один из крупнейших акционеров «Дженерал моторс» — Чарльз Кеттиринг). В ноябре 1965 г. министерство юстиции и «Дженерал моторс» зарегистрировали следующее соглашение: министерство юстиции разрешит «Дженерал моторс» сохранить пока что свою 85%-ную долю в производстве автобусов; «Дженерал моторс» со своей стороны в течение десятилетнего срока постарается создать себе «конкурента» в лице какой-нибудь новой компании, построив для нее автобусный завод («New York Times», 1.XII 1965).

⁴³ «Report of the Federal Trade Commission on Interlocking Directories». Washington, 1951, p. 24.

также переплетение личных инвестиций семей крупнейших капиталистов Америки. Такое переплетение финансовых интересов может быть результатом либо диверсификации личных вложений, либо переплетения родственных связей. Влияние этого фактора особенно заметно в поведении основных финансовых групп восточных штатов. В отличие от их предков, «баронов-грабителей» XIX в., нынешние финансовые магнаты Нью-Йорка, Питсбурга, Бостона и Филадельфии ведут между собой конкурентную борьбу «в белых перчатках», с соблюдением определенных правил игры. Финансовый поединок между ними обычно напоминает тихую партию в шахматы, в которой игроки стараются воспользоваться оплошностью противника или заманить его маневром в такое положение, когда он вынужден отдать ту или другую фигуру, не поднимая особого шума из-за проигрыша. Разумеется, это отнюдь не значит, что партнеры стали менее кровожадными, а капитал утратил неотъемлемое стремление к прибыли: просто их личные состояния и капиталы настолько переплелись, что подчас трудно сказать, где кончаются «интересы» Лимэнов, Морганов, Гарриманов и Кэбботов и начинаются «интересы» Меллонов, Рокфеллеров, Миллбэнков и Грейсов.

Основные финансовые группы восточных штатов, поставившие под свой контроль крупнейшие банки, страховые компании и промышленные корпорации страны (с общей суммой активов около 300 млрд. долл.), имеют склонность к поддержанию статус-кво. В общем и целом их устраивают нынешние границы сфер влияния. Но раздел сфер влияния всегда основан на силе, а сила меняется в зависимости от экономического и политического развития. Поэтому существующий в каждый данный момент раздел сфер влияния, как говорил В. И. Ленин, «...не исключает *передела*, если отношения силы — вследствие неравномерности развития, войн, крахов и т. п. — изменяются»⁴⁴.

Наиболее заметные изменения в границах сфер влияния американских финансовых групп произошли под влиянием чрезвычайных условий, порождённых в экономике США второй мировой войной. Значительную роль сыграли и некоторые особенности развития по-

⁴⁴ В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 367.

литической надстройки государственно-монополистического капитализма по сравнению с 30-ми годами. Например, новое законодательство о банках и холдинговых компаниях способствовало ослаблению позиций Моргановской группы и косвенно — относительному усилению финансовых позиций Рокфеллеров. Чаше, чем раньше, в борьбу между финансовыми группами оказывается замешанным правительственный аппарат. Семьи Рейнольдсов, Кайзеров и Гарве-ев смогли проникнуть в алюминиевую промышленность только благодаря поддержке правительства. Связи в правительстве помогли группе Ханна — Хэмфри проникнуть в никелевую промышленность и получить богатую железорудную концессию в Бразилии. Независимые нефтяные компании «Гетти ойл», «Филлипс петролеум» и «Сайнел ойл энд гэз» смогли проникнуть в ближневосточный комплекс нефтяных концессий только с помощью правительства Трумена.

Особенность и специфика конкурентной борьбы между монополиями США в современных условиях становится понятной, если обратиться к одному из эпизодов передела производственных квот, рынков сбыта и источников сырья в алюминиевой промышленности.

Проникновение капиталов семьи Рейнольдсов в алюминиевую промышленность — один из интереснейших фактов истории современных финансовых групп Америки. До 1940 г. меллоновская «АЛКОА» сохраняла почти полную монополию на выплавку алюминия в США. Но еще в 20-х годах алюминий стал предметом особого интереса семьи Рейнольдсов, контролировавшей крупнейший в США табачный концерн. В 1926 г. Рейнольдсы начали производить алюминиевую фольгу для упаковки сигарет. Желая избежать зависимости от поставок меллоновского алюминия, они решили наладить собственное производство этого металла и смогли сделать это только благодаря энергичной поддержке со стороны правительства Рузвельта и особым условиям, порожденным войной. «Мы втолкнули Рейнольдсов в алюминиевую промышленность, действуя в широких масштабах»⁴⁵, — писал в своих мемуарах Джесси Джоунс.

⁴⁵ J. Jones. Op. cit., p. 329.

На президентских выборах семья Рейнольдсов всегда поддерживала кандидатов партии демократов, ставя на их сторону и свои деньги, и свое влияние в южных штатах. Ричард Рейнольдс одно время был казначеем национального комитета партии демократов и помогал Франклину Рузвельту собирать деньги в избирательные фонды. Поэтому Рейнольдсы имели право претендовать на особое покровительство со стороны Рузвельта и его министров. В 1939—1940 гг. Рейнольдсы получили от правительства США 36 млн. долл. льготных займов на постройку алюминиевых заводов. Правительство обеспечило эти заводы электроэнергией с государственных гидроэлектростанций.

Меллоны также имели своих ставленников в правительстве в лице А. Гарримана и Г. Стимсона, которые пытались помешать осуществлению планов Рейнольдсов. В частности, они добивались выделения всех излишков государственной электроэнергии заводам «АЛКОА».

Но президент Рузвельт и министр внутренних дел Гарольд Икес твердо стояли на стороне Рейнольдсов. «Мы обсуждали вопрос об «АЛКОА»,— писал в своем дневнике Икес,— и он (Рузвельт.—И. Б.), по-видимому, горит таким же желанием сокрушить этот трест, как и я... Мы создаем (в лице «Рейнольдс металс») действительного соперника для «АЛКОА»⁴⁶.

⁴⁶ «The Secret Diary of Harold L. Ikes», vol. III. New York, 1953, p. 438. Р. Рейнольдс передал Икесу, что Гарриман от имени Военной комиссии просил Икеса не портить дело «АЛКОА» своим вмешательством. «Это подтверждает,— говорил Икес,— что Военная комиссия делает все что может, чтобы услужить своим друзьям в сфере большого бизнеса».

В послевоенные годы степень влияния Рейнольдсов и Кайзеров, с одной стороны, и Меллонов, с другой, в правительственном аппарате колебалась в зависимости от того, занимал ли пост президента США представитель партии демократов или же партии республиканцев. Журнал «Мэгэзин оф Уолл-стрит» дал следующее описание этой борьбы: «Конгресс почти наверняка подвергнет расследованию политическое вмешательство в алюминиевую промышленность... На протяжении многих лет Меллоны царствовали на сказочно богатом алюминиевом рынке. Затем с помощью мероприятий «Нового курса» и правительственных займов на этом рынке появились Рейнольдсы и Кайзеры. Меллоны делают щедрые взносы в избирательные фонды республиканцев, в то время как другие (Рейнольдсы и Кайзеры) дают деньги демократам. После

После окончания войны Рейнольдсы приобрели по дешевой цене шесть правительственных алюминиевых заводов и превратились в крупных производителей алюминия. В 1959 г. на долю «Рейнольдс металс» приходилось 27% всего производства алюминия в США. Но доступ к заграничным рынкам сбыта и к источникам сырья для компании Рейнольдсов все еще оставался крайне ограниченным. Возможность передела мировых рынков сбыта в пользу «Рейнольдс металс» появилась в конце 50-х годов в связи с финансовыми затруднениями английской компании «Бритиш алюминиум», которая располагала как раз тем, чего не доставало компании «Рейнольдс металс», — широкой сбытовой сетью в Англии, Франции, Индии, Пакистане и Австралии. Кроме того, «Бритиш алюминиум» владела концессиями на добычу бокситов в Новой Гвинее и Австралии. Еще в 1957 г. Рейнольдсы через инвестиционно-банковскую фирму «Кун, Лоб» начали нащупывать пути к приобретению контроля над «Бритиш алюминиум». В последующих финансовых операциях видную роль сыграл лондонский банкир Сигмунд Уорбург, родственник одного из главных партнеров фирмы «Кун, Лоб». С. Уорбург посоветовал Рейнольдсам вступить в сделку с английской фирмой «Тьюб Инвестментс» и совместно с ней производить тайную скупку акций «Бритиш алюминиум»⁴⁷.

Проведав о намерениях Рейнольдсов, компания «АЛКОА» решила опередить ее. Она предложила «Бритиш алюминиум» заем в обмен на $\frac{1}{3}$ акций последней и при условии, что в состав ее правления войдут три представителя Меллоновской группы. Правление «Бритиш алюминиум» в ноябре 1958 г. приняло предложение «АЛКОА», опиравшейся на поддержку Моргановского банка. Но к этому времени значитель-

выборов (1952 г.) министр внутренних дел Ситон, республиканец, известил «Рейнольдс металс» о том, что тарифы на электроэнергию, отпускаемую правительственными электростанциями, будут повышены. Электроэнергия — жизненная основа производства алюминия. Ситон при этом заявил, что его предшественник, министр внутренних дел демократ О. Чепмен, установил слишком низкие тарифы на электроэнергию» («Magazin of Wall Street», 8.XI 1956).

⁴⁷ «Business Week», 17.1 1959.

ная часть акций «Бритиш алюминииум» уже оказалась в руках «Рейнольдс металс» и ее английского союзника — «Тьюб Инвестментс», которые продолжали скупать акции «Бритиш алюминииум» по вздутым ценам.

В конце декабря 1958 г. группа из 14 банков, возглавляемая лондонским филиалом Морганов («Морган, Гренфель»), сделала отчаянную попытку осуществить сделку между «АЛКОА» и «Бритиш алюминииум». Банкиры, апеллируя к патриотизму английских акционеров, просили их воздерживаться от продажи своих акций Рейнольдсам⁴⁸. Но патриотизм английского банка «Морган, Гренфель» — дело довольно сомнительное, а цена, по которой маклеры Рейнольдсов скупали акции «Бритиш алюминииум», была слишком соблазнительной. Кроме того, «Рейнольдс металс» и «Тьюб Инвестментс», чтобы склонить общественное мнение Англии на свою сторону, объявили, что для приобретения акций «Бритиш алюминииум» они создают совместную компанию, в которой английской «Тьюб Инвестментс» будет принадлежать 51% акций, а «Рейнольдс металс» — 49%. К середине января 1959 г. группа «Рейнольдс металс» и «Тьюб Инвестментс» располагала 87% акций «Бритиш алюминииум». Победа в этой битве обошлась Рейнольдсам в 45 млн. долл. Но зато теперь они получили доступ к мировым рынкам сбыта алюминия и к источникам сырья. В придачу к этому под их контролем оказались крупные производственные мощности алюминиевых заводов «Бритиш алюминииум» в Канаде и Норвегии.

В 50-х годах с помощью правительства в алюминиевую промышленность США проникла семья калифорнийских промышленников Гарвеев. Подобно Рейнольдсам, семья Гарвеев связала свою судьбу с демократической партией, оказывает ее кандидатам щедрую финансовую поддержку, сторицей окупаемую выгодными связями в конгрессе и правительственном аппарате. Покровительство, оказываемое алюминиевым предприятиям Гарвеев, в некоторых случаях, даже в понимании дельцов крупного бизнеса, выходило за рамки «приличий». Конгрессу США пришлось заниматься расследо-

⁴⁸ «Wall Street», 2.I 1959.

ванием обстоятельств, при которых Гарвей получили правительственные субсидии, гарантии и налоговые льготы своим предприятиям в США и за границей. На заседании одной из комиссий конгресса, отвечая на прямой вопрос: смогла бы его семья без этого стать производителем алюминия,— Лоренс Гарвей не колеблясь ответил: «Нет, не смогла бы»⁴⁹.

Эти факты подводят нас вплотную к проблемам взаимосвязи и диалектического единства между политикой и экономикой при функционировании современного монополистического капитала. Магнаты финансового и промышленного капитала не могут ныне стоять вне политики, даже если бы они хотели этого. Императив самосохранения требует от них самого активного участия в ней. В этом смысле можно сказать, что современная финансовая олигархия вовлечена в политику в силу экономического детерминизма. В самом деле правительство США — распределитель миллиардных военных заказов. Государственные субсидии, скрытые и открытые, представляют собой нормальное необходимое условие функционирования капиталистической экономики. Государство предоставляет гарантии вывезенным за границу капиталам. Оно может «наградить» своих фаворитов льготным отпуском электроэнергии с государственных электростанций или льготными условиями амортизации капитала. Правительственные регулирующие органы могут облегчить или, наоборот, затруднить осуществление тех или иных корпорационных слияний или поглощений.

В этих условиях борьба за сферы экономического влияния неизбежно сочетается с борьбой за политическое влияние. По выражению американских социологов У. Адамса и Г. Грэя, финансовые группы в настоящее время являются по преимуществу «политизированными единицами», добивающимися удовлетворения своих интересов через правительственные органы. «Центры экономической власти», признают Адамс и Грэй, имеют тенденцию к переплетению с «центрами политической власти»⁵⁰.

⁴⁹ «Wall Street Journal», 26.IV 1967.

⁵⁰ W. A d a m s, H. G r a y. Monopoly in America. New York, 1955, p. 21.

Социальная структура буржуазного класса в США. Критика концепции «правлящей элиты»

До сих пор мы ограничивались описанием процессов, ведущих к концентрации экономической власти в руках нескольких сот магнатов финансового капитала. Теперь, выражаясь фигурально, нам предстоит описать процесс, превращающий экономическую «массу» богатства в «энергию» политической власти.

Социальная структура американской буржуазии отражает рассмотренную выше структуру современной финансово-промышленной системы США. Мозаичной действительности в сфере экономики США соответствует довольно пестрый состав класса буржуазии.

Развитие государственно-монополистического капитализма, сопровождаемое постоянным процессом концентрации производства и централизации капитала, не могло не отразиться на структуре класса буржуазии. Усилилось экономическое и политическое господство ее верхнего слоя — магнатов финансового капитала. Дальнейшая эволюция акционерной формы предприятий и создание огромного бюрократического аппарата по управлению промышленностью и финансовыми институтами вызвали к жизни новый, относительно многочисленный слой наемных управляющих корпорациями.

Все эти изменения, разумеется, не противоречат положениям марксистско-ленинской теории классов, ибо как бы ни изменялся внешний облик нынешних представителей класса буржуазии, основным фактором, определяющим классовые отношения и господство капитала, являются отношения собственности на средства и орудия производства. Однако в условиях развитого финансового капитала эти отношения становятся более

замаскированными, чем в XIX в. Теперь собственность на средства производства, как правило, проявляется в форме владения акционерным капиталом. Постороннему наблюдателю не так-то легко выделить главных акционеров из общей массы мелких держателей акций. Крупный собственник капитала прячется за фасадом корпорации, украшенным надписью: «Этой компанией владеет публика». Во многих случаях имя главных акционеров не числится ни в списке администраторов, ни в списке директоров компаний.

Используя эту видимость «нового капитализма», американские буржуазные социологи упорно твердят о «вымирании» класса капиталистов или, по меньшей мере, о «ликвидации власти и привилегий капиталистов в обществе». Однако повседневная пропаганда апологетов капитализма настолько противоречит общеизвестным фактам, что даже буржуазно-либеральные социологи, не утратившие чувства реальности, протестуют против этой грубой и откровенной фальсификации.

Так, американский социолог Венс Паккард исследовал социальные аспекты отношений между различными классами и общественными группами в США и пришел к выводу о том, что широко рекламируемые прессой монополий утверждения о движении США «в сторону равенства» не находят в реальной действительности никакого подтверждения. «Эти заявления,— пишет он,— к несчастью, покоятся на явном отсутствии понимания подлинного положения вещей. Линии классовых разграничений во многих аспектах нашей общественной жизни, как видно, становятся более твердыми»¹. «Даже наши дети,— продолжает В. Паккард,— скоро начинают различать тот классовый ярлык, который пришит к их семье, и различать те границы, в которых замкнуто их повседневное существование. Если даже дети знают о факте существования классов, то вы можете спросить: почему же столь многие публицисты утверждают, что классы исчезают? Это несоответствие возникает частично в результате желания взрослых американцев, особенно предпринимателей, культивировать американскую мечту о равенстве. Великий экономический кризис 30-х

¹ V. P a c k a r d. The Status Seekers. New York, 1959, p. 5.

годов вселил страх в души богачей, и они научились быть осмотрительными и сдержанными в выставлении своего богатства напоказ. Они убедились в том, что в современной Америке вы можете пользоваться властью, только отрицая свое обладание властью»².

Концепция «правлящей элиты» и всевластие собственности. В США существует значительная группа социологов, которых можно отнести к категории либеральных критиков капитализма. Их научная честность не вызывает сомнений. Но, к сожалению, даже эти критически настроенные ученые все же находятся в плену тех самых иллюзий, о которых говорит В. Паккард. Изменения, связанные с развитием современного капитализма, и функциональные изменения в сфере управления капиталистическим производством они восприняли как проявление коренных изменений классовой природы буржуазии, ослабления роли собственников капитала и усиления власти тех, кто выполняет функции управления собственностью, т. е. капиталом. Почти все современные либеральные критики американского капитализма приняли на вооружение концепцию «правлящей элиты», противопоставляя ее марксистско-ленинской теории классов.

В основу различных вариантов этой концепции американские буржуазные социологи обычно кладут так называемую политическую теорию происхождения классов. Согласно этой теории формирование классов определяется якобы отношениями власти, а не отношениями собственности. Вполне понятно, что развиваемый берлианцами тезис об отделении собственности на акции от контроля над корпорациями стал золотой жилой для авторов современных концепций «правлящей элиты».

Главный вывод из этого тезиса — утверждение о том, что частная или личная собственность больше не обуславливает распределения экономической и политической власти в обществе, поскольку лишенные собственности наемные управляющие корпораций в большинстве случаев не зависят от акционеров. Собственность, говорят берлианцы, служит источником господства для тех, кто ее контролирует, а контролируют ее те, кто управ-

² V. P a c k a r d. Op. cit., p. 5, 24.

ляет ею. «Наблюдение за функцией собственности в обществе,— говорит Поль Харбрехт,— приводит нас к заключению, что власть, как это часто отмечалось, следует за собственностью, но эта власть в действительности принадлежит тому, кто контролирует использование этой собственности. Тот человек, который контролирует собственность,— это человек, приобретающий власть в социальной сфере. Он нанимает других, он создает богатство, от него зависит функционирование экономической системы. Права собственности — источник власти лишь до тех пор, пока они объединены с правом контролировать пользование собственностью. Следовательно, если право пользования собственностью отделено от владения собственностью, как это произошло в современной системе корпораций ... то власть отделяется от владения собственностью и переходит к тому, кто располагает контролем»³.

Это высказывание содержит квинтэссенцию апологетической теории берлианцев. Большинство социологов США разделяют подобные взгляды. Разделял его по существу и либерал Р. Миллс, автор книги «Правящая элита»⁴, в которой он попытался дать систематизированное изложение одного из вариантов концепции «правящей элиты» применительно к условиям современного американского капитализма. Р. Миллса отнюдь нельзя отнести к числу откровенных апологетов капитализма. Больше того, он подвергал критике наиболее грубые и примитивные приемы защиты капитализма, применяемые А. Берли и его последователями. Эта критика подкупает антикапиталистически настроенного, но неискusшенного читателя. Даже некоторые советские исследователи склонны расценивать его концепцию «правящей элиты» как нечто близкое марксистско-ленинской концепции финансовой олигархии⁵.

На самом деле концепция Миллса не имеет ничего общего с марксистско-ленинской теорией классов и опирающейся на нее концепцией финансовой олигархии. Он

³ P. Harbrecht. Pension Funds and Economic Power. New York, 1959, p. 278.

⁴ W. Mills. The Power Elite. New York, 1956.

⁵ Г. В. Осипов, В. В. Колбановский. Апология финансовой олигархии. «Вопросы философии», 1957, № 5.

сам недвусмысленно говорит о том, что его концепция призвана преодолеть взгляды «вульгарного марксизма»⁶, так же как и взгляды ортодоксальной либеральной социологии. «Наивный марксистский взгляд,— говорит Миллс,— считает крупного экономического деятеля обладателем действительной власти; существуют и такие взгляды, когда военачальников склонны рассматривать как фактических диктаторов. Это упрощенные взгляды»⁷. Заимствуя кое-что у марксистов и кое-что у ортодоксальной буржуазной социологии, Миллс претендует на создание самостоятельной теории социальной стратификации.

Исходный тезис концепции Миллса составляет утверждение, что существование всякого общества требует функционирования трех автономных институтов: экономических предприятий, государственного аппарата и армии. Представители этих трех институтов: «экономические деятели», «политические деятели» и «военачальники» — образуют три наиболее влиятельные социальные группы, или элиту в широком смысле слова, а верхушка этих групп — «правлящую элиту». «Руководители,— говорит Миллс,— каждой из трех сфер власти... имеют тенденцию объединяться и формировать правящую элиту Америки»⁸.

Соотношение сил между представителями трех автономных сфер власти внутри «правлящей элиты» изменяется в зависимости от общих экономических или политических условий. В соответствии с этим Миллс делит историю США на пять периодов⁹. Роль главных элементов «правлящей элиты» в каждый период очерчена весьма неопределенно и туманно, поскольку Миллс пользуется крайне расплывчатой терминологией при определении социальных групп.

Но все же можно заключить, что представители крупного капитала, т. е. «больших денег», по мнению Миллса, играли преобладающую роль лишь в третий период (1866—1932 гг.). В четвертый период, совпадающий с правлением президента Франклина Рузвельта,

⁶ W. Mills. The Power Elite, p. 16.

⁷ Ibid., p. 277.

⁸ Ibid., p. 9.

⁹ Ibid., p. 269—282.

преобладающую роль будто бы играли «крупные политики». Что же касается пятого периода, начавшегося в 1945 г. и продолжающегося до наших дней, то для него, по словам Миллса, характерно «возвышение и преобладание внутри «правлящей элиты» военачальников и администраторов корпораций»¹⁰.

Миллс игнорирует тот очевидный факт, что в условиях современного государственно-монополистического капитализма банки превратились в главные бастионы экономической и политической власти финансовой олигархии. Он принимает на веру тезис берлианцев относительно «самофинансирующихся» и «независимых» от банка промышленных корпораций и приписывает им роль главных рычагов экономической власти. Не финансисты Уолл-стрит и не банкиры, говорит Миллс, а крупные собственники и администраторы в их «самофинансирующихся корпорациях держат ключи экономической власти»¹¹. Центральное место в теории Миллса занимает тезис об «административной реорганизации класса собственников». Миллс претендует на то, что его тезис якобы более «адекватно» выражает истину, чем взгляды марксистов, не говоря уже о берлианцах. «60 блестящих семейных кланов,— пишет он,— не управляют Америкой; не было и бесшумной революции управляющих, которые якобы экспроприировали власть и привилегии этих семейств. Истина, заключающаяся в этих обоих обобщениях, менее адекватно выражена формулами «60 американских семей» и «революция управляющих», чем формулой административной реорганизации класса собственников в более или менее унифицированный слой корпоративных богачей»¹².

Как видно из дальнейших пояснений Миллса, «административная реорганизация класса собственников» — это результат того, что частная собственность на средства производства сама по себе уже не служит больше источником экономического господства и привилегий. Собственность на капитал представлена теперь корпорацией, и к последней перешла экономическая власть, присущая частной собственности и богатству.

¹⁰ W. Mills. The Power Elite, p. 282.

¹¹ Ibid., p. 125.

¹² Ibid., p. 147.

Властью и привилегиями располагает тот, кто занимает командный пост в корпорации, независимо от того, является ли он крупным собственником капитала (в форме акций) или же наемным администратором. Богатые капиталисты обладают экономической властью и привилегиями в той мере, в какой они участвуют в управлении корпорациями. Но такой же степенью экономического контроля и привилегиями пользуются и наемные администраторы корпораций. И капиталисты, и наемные администраторы — равноправные члены «унифицированного слоя корпоративных богачей», верхушка которого вместе с главными политиками и военачальниками образует «правлящую элиту»¹³.

Достаточно сопоставить эти рассуждения Миллса с вышеприведенной цитатой из книги П. Харбрехта, чтобы увидеть близкое родство между концепцией «правлящей элиты» и концепцией «власти без собственности».

В целом теория «административной реорганизации класса собственников», выдвинутая Миллсом, отражает общественное явление в его внешней, извращенной форме. Дело в том, что внешне деловой мир США выглядит как обширный конгломерат президентов и вице-президентов корпораций. Согласно закону даже самые мелкие предприятия в форме корпорации (акционерного общества) должны иметь и совет директоров, избираемый акционерами, и президента компании, избираемого членами совета директоров. Но, как уже было сказано, избрание акционерами совета директоров, точно так же, как и избрание последними президента,— всегда лишь простая формальность. Главные акционеры, владеющие контрольным пакетом акций, подбирают состав директоров и главных администраторов корпорации.

В США насчитывается свыше 1,2 млн. корпораций. Большинство собственников этих инкорпорированных предприятий имеют титулы президента или председателя. Таким образом, «административная реорганизация класса собственников» сводится к тому, что собственник капитала выступает под видом президента, председателя или вице-президента корпорации. Вот эта мета-

¹³ W. Mills. The Power Elite, p. 9—10, 147.

морфоза и привела Миллса к его открытию новой социальной категории «корпоративных богачей». По его мнению, в группе «корпоративных богачей» как раз и воплощается «административная реорганизация класса собственников». В категорию «корпоративных богачей» он включает главных администраторов крупных корпораций независимо от их отношения к собственности на капитал.

Построить в одну шеренгу «корпоративных богачей» (как хозяев, так и их высокооплачиваемых слуг) в теории, конечно, можно. Но в реальной общественной жизни они смешиваются не больше, чем масло и вода. Положение владельца акционерного капитала в американском буржуазном обществе определяется не его титулом президента или председателя корпорации, а размерами его собственного капитала. Положение Генри Форда II в обществе ничуть не изменится и в том случае, если он пожелает покинуть пост председателя компании «Форд мотор». А вот Фредерик Доннер, наемный управляющий компании «Дженерал моторс» с титулом председателя, выйдя в отставку, сразу же из яркой звезды первой величины в сфере «большого бизнеса» превратился в едва заметную величину пятого разряда.

Можно с полным основанием сказать, что эклектическая концепция Миллса с его тезисом «правлящей элиты» не выходит за рамки теорий, господствующих в буржуазной идеологии. Так же, как и берлианская концепция «власти без собственности», она способствует приглушению классового сознания широких слоев американских трудящихся. Концентрируя внимание на привилегиях «административной элиты», американские буржуазные идеологи тем самым отвлекают внимание трудящихся от их главного врага: монополистического капитала США.

Следует отметить, что идеологи американской буржуазии не скрывают служебной роли концепции «отделения собственности от контроля над корпорациями». Вот что, например, говорит по этому поводу социолог Кальвин Гувер: «Управляющие корпораций в большинстве случаев не зависят от акционеров. Это одна из причин того, почему частная собственность не обуславливает больше распределения экономической власти (в обществе)». В результате, продолжает Гувер, «большая

доля характерной для социалистических движений ненависти к частной собственности как источнику привилегий стала анахронизмом и уступает место как в США, так и в Англии озабоченности относительно власти и привилегий управляющих корпорациями»¹⁴.

Таким образом, широковещательные декларации о всемогуществе профессиональных управляющих весьма полезны для капиталистов. Подлинные властители Америки, конечно, не возражают против того, чтобы буржуазная идеология превращала их высокооплачиваемых слуг в козлов отпущения за все грехи и язвы капитализма.

Враги социализма используют концепцию «правлящей элиты» и для целей антисоветской пропаганды. Опираясь на нее, они пытаются отождествлять государственный строй Советского Союза с государственным механизмом современных империалистических государств. Не стоял в стороне от такого рода «аналогии» и антисоветской пропаганды и Р. Миллс. Доказательством служит его книга «Причины третьей мировой войны»¹⁵. Суть его рассуждений в ней сводится к тому, что «правлящая элита» будто бы существует не только в США, но и якобы ... в Советском Союзе. Причем именно она как в США, так и якобы в СССР заинтересована в обострении международных отношений. Р. Миллс даже пытается возложить равную ответственность за международную напряженность на правительства обоих государств. Некоторые советские исследователи готовы простить Миллсу этот выпад против страны социализма на том основании, что американский социолог «пока еще не понимает различия» между политикой Советского Союза и политикой США¹⁶. Но для того, чтобы Миллс понял это различие, ему пришлось бы отречься от основных положений и выводов своей концепции «правлящей элиты», а заодно и класса, которому он служит — американской буржуазии.

На самом деле эта концепция искажает реальное представление о социальной структуре современной бур-

¹⁴ «Harvard Business Review», September-October 1959, p. 53.

¹⁵ W. Mills. The Causes of World War Three. New York, 1958.

¹⁶ Т. Ойзерман. Кризис буржуазной идеологии на современном этапе. «Коммунист», 1961, № 17.

жуазии Соединенных Штатов Америки, об удельном весе и экономической силе ее различных групп и прослоек. Наемных управляющих и генералов Пентагона она ставит на равную ногу с действительными хозяевами Америки — магнатами финансового и промышленного капитала. Выдвигая на первый план «отношения власти» и пренебрегая отношениями собственности, концепция «правлящей элиты» затушевывает эксплуататорский характер и социальную природу класса буржуазии капиталистов.

Социальная структура современной американской буржуазии. Опираясь на статистические данные о числе предприятий с наемными рабочими, можно заключить, что в США насчитывается приблизительно 1 млн. капиталистов-предпринимателей. В это число мы включаем и 300 тыс. фермеров-капиталистов. К буржуазии, по нашему мнению, можно отнести также верхушку лиц свободной профессии, ежегодный доход которых превышает 40 тыс. долл.¹⁷ Эта социальная группа насчитывает примерно 50 тыс. семей.

Наконец, в состав класса капиталистов входят и высокооплачиваемые наемные администраторы с ежегодным доходом (в форме жалования, бонусов и дивидендов на акции) свыше 40 тыс. долл. Их насчитывается около 50 тыс. человек.

Проведенная нами грань, доход в 40 тыс. долл., разумеется, условна. Мы взяли эту сумму в качестве минимальной потому, что такой доход в нынешних американских условиях обеспечивает вполне буржуазный образ жизни, радикально отличающийся от условий жизни представителей пролетарских и полупролетарских слоев населения. Вместе с тем доход в 40 тыс. долл. эквивалентен среднему доходу за вычетом налогов на капитал в 1 млн. долл., инвестированный в нормальных условиях в акции промышленных корпораций или облигации займов.

¹⁷ Некоторые голливудские артисты, накопив миллионные состояния, пускаются в предпринимательскую деятельность в широких масштабах. В качестве примера можно назвать Фрэнка Синатру и Джина Отри. Еще более активно занимаются этим адвокаты. Многие состоятельные «корпорационные» адвокаты свою юридическую практику умело сочетают с довольно крупными финансовыми операциями.

Исходя из приведенного критерия, класс буржуазии в США включает примерно 1 млн. семей. Эта сугубо ориентировочная цифра скорее минимальная, чем максимальная. Очевидно, что основное ядро класса буржуазии составляют предприниматели — мелкие, средние и крупные капиталисты, владеющие предприятиями или по меньшей мере контрольными пакетами акций одного либо нескольких предприятий. Дистанция, отделяющая мелких капиталистов от магнатов финансового капитала, огромна. Но общим знаменателем для всех них служит то, что все они — собственники капитала. Они хозяева предприятий по праву собственника, независимо от того, управляют ли они своими предприятиями сами или нанимают для этого профессиональных управляющих.

Размер личного состояния продолжает оставаться главным фактором, определяющим место того или другого капиталиста в общих рамках класса буржуазии.

В составе современной американской буржуазии, на наш взгляд, выделяются три основные группы.

Верхний слой буржуазии образует сравнительно небольшое число магнатов финансового капитала, контролирующих ключевые позиции в финансово-промышленной системе США, опираясь на крупные личные состояния. В эту группу входят представители примерно 500 семей или семейных кланов, владеющих, как правило, капиталом свыше 50 млн. долл. Это — монополистическая буржуазия в полном смысле слова. Представители этой группы контролируют крупнейшие банки и промышленные корпорации, доминирующие в экономике страны и имеющие крупные капиталовложения за границей. Этот слой по своему составу совпадает в основном с современной финансовой олигархией США.

Ниже расположен слой крупной буржуазии. В эту группу входят представители примерно 10 тыс. семей, владеющих личным состоянием от 10 млн. до 50 млн. долл. и контролирующими довольно крупные промышленные, торговые, транспортные, строительные и финансовые компании. Некоторые представители этого слоя владеют личным капиталом, не уступающим по размерам состояниям представителей верхнего слоя буржуазии. Но в отличие от последних предприятия первых находятся вне круга монополистических объедине-

ний и поэтому их справедливо называть «аутсайдер». Положение аутсайдеров в современной финансово-промышленной системе США не вполне самостоятельно и прочно: почти все они в большей или меньшей степени находятся в финансовой или иной зависимости от гигантских монополистических объединений. Их иностранные капиталовложения за границей, как правило, ограничены.

Третий слой класса буржуазии охватывает всех остальных предпринимателей: капиталистов, богатых фермеров, высокооплачиваемую часть наемных управляющих и лиц свободных профессий. Это — средняя буржуазия. В ее довольно пестрый состав входят предприниматели, составляющие подавляющее большинство этого слоя буржуазии: собственники мелких и средних промышленных, торговых и транспортных предприятий, подрядчики, торговцы автомобилями, крупные домовладельцы, спекулянты недвижимым имуществом, владельцы ресторанов, кафетериев, предприятий обслуживания, мелкие провинциальные банкиры и издатели провинциальных газет. Капиталистов-предпринимателей этой группы объединяет то, что они находятся в сильнейшей зависимости от монополий и крупных банков. По существу большинство из них — вассалы магнатов финансового капитала. В среде этой группы капиталистов довольно широко распространены так называемые антиуоллстритовские настроения.

Более подробная характеристика основных групп класса американской буржуазии и анализ некоторых особенностей борьбы внутри этого класса дается в последующих главах. Что касается слоя мелкой буржуазии, то мы оставляем ее за пределами нашего исследования.

Американский «истэблишмент». Размер личного состояния — главный, но не единственный фактор, определяющий место того или другого собственника капитала в американском буржуазном обществе. Существуют и другие, менее осязаемые факторы, вносящие поправки в соотношение между размерами состояния и степенью влияния и государственного положения в обществе. К числу таких факторов относится фактор длительности пользования богатством.

В США общеизвестен и тот факт, что один миллион

«старого», унаследованного, состояния дает больше влияния в обществе, чем два миллиона долларов «нового» богатства. Сгусток власти и влияния, порождаемый крупным состоянием, для своего полного развития требует значительного времени. Третье и четвертое поколения американских богачей пользуются не только накопленным капиталом, но и аккумулированными родственными и деловыми связями.

В старых финансово-промышленных центрах страны образуются тесно спаянные аристократические клики, которые в США принято называть труднопереводимым (в данном контексте) на русский язык словом «истэблшмент».

«Старые» семьи американских богачей принято также называть патрицианскими. В старейших финансово-промышленных центрах страны (Нью-Йорке, Филадельфии, Бостоне и др.) сформировалась потомственная финансовая аристократия, уходящая своими корнями в глубь XIX в. Представители патрицианских семей смотрят свысока на тех, кого они презрительно называют нуворишами. Предки нынешних патрициев были купцами, биржевыми спекулянтами, торговцами рабами или просто морскими пиратами. Многие из них нажили состояния с помощью средств, которые даже в буржуазном обществе считаются аморальными. Но время и усилия наемных биографов смыли со «старых денег» следы грязи, крови и мошенничества. Много ли американцев помнят теперь о том, что предком нынешних патрициев, Рокфеллеров, был коновал и медик-шарлатан и что в свое время «деловая практика» Джона Рокфеллера I вызвала публичные призывы убить его как «бешеную собаку». Потомки «баронов-грабителей» выступают теперь в роли «респектабельных» банкиров, «филантропов», «меценатов» и «полезных слуг общества».

Американский социолог Э. Балтзелл, детально изучив общественную и деловую жизнь потомственной финансовой аристократии Филадельфии, пришел к выводу, что отличительная особенность этого верхнего слоя буржуазии, или, как он предпочитает выражаться, «высшего класса», — исключительно высокая организованность. Согласно Балтзеллу, определение сущности «высшего класса» включает в себя понятие «организованная сила». Главная функция «высшего класса», говорит Балт-

зелл, состоит в том, чтобы «поддерживать свою власть в деловом мире, будь то в банке, на фабрике или в зале законодательного собрания. Всякий раз, когда образ жизни высшего класса сам по себе становится целью, а не средством консолидации власти и влияния, высший класс утрачивает свои истинные функции»¹⁸.

Однако представители «высшего класса» Филадельфии, как явствует из книги самого Балтзелла, такой глупости не сделали: потомки купцов, фабрикантов и банкиров, наживших богатство в XIX в., и поныне доминируют в деловом мире города, контролируя банки, страховые компании и крупные промышленные корпорации. Такую же «организованность и сплоченность» обнаруживает потомственная финансовая аристократия Нью-Йорка, Бостона, Нового Орлеана и других финансово-промышленных центров страны.

Охраняя захваченные ключевые позиции в сфере финансов от напора нуворишей, патрицианские семьи не только опираются на унаследованные ими богатства, но и пользуются для усиления своего господства внеэкономическими средствами. В Нью-Йорке, Филадельфии, Бостоне, Вашингтоне, Сан-Франциско и некоторых других городах существуют великосветские общества, принадлежность к которым закрепляется специальными списками. При приеме новых членов в эти общества критерием служат не столько размеры личного состояния, сколько происхождение, т. е. длительность пользования богатством.

Джозефу Кеннеди, основателю состояния семьи, доступ в великосветское общество Бостона был унижительным образом закрыт местными патрициями даже после того, как он нажил десятки миллионов долларов спекуляциями на бирже. Но его детям двери в «великий свет» уже открыты. Даже те патрицианские семьи, состояния которых в результате семейных разделов имущества резко сократились и исчисляются теперь «скромными» семизначными цифрами, все же сохраняют свое место в списках «великого света». Это относится к таким семьям, как Рузвельты, Пеллы, Лоджи, Риды, Биддлы, Дилюорты, Кларки (Филадельфия). Что же касается нуво-

¹⁸ E. D. Baltzell. Philadelphia Gentlemen. The Making of the National Upper Class. The Free Press, 1958, p. 364.

ришей, капиталы которых исчисляются девятизначными цифрами (Нортон Саймон, Луи Роусел, Макс Фэктор), то они пока что не могут даже мечтать о допуске в «великий свет».

Насколько велик социальный барьер между нуворишами и патрициями, «новыми» и «старыми» деньгами в современной Америке говорит пример, о котором многократно писала американская пресса. Джеймс Линг, президент «Линг-Темко-Воут», нажил сотни миллионов долларов и создал гигантский конгломерат за 15 лет: с 1952 по 1967 г. Чтобы «войти» в круг техасских патрициев, он в 1967 г. построил для себя в Далласе особняк — копию индийского Тадж-Махала — из мрамора, бронзы и золота стоимостью более 3 млн. долл. и «пожертвовал» 1,5 млн. долл. на нужды «отцов города» — строительство здания городской мэрии.

Однако ни один из аристократических клубов Далласа и Хьюстона не открыл ему свои двери, а степень социального ostracism, которой подвергается этот «гений финансовых махинаций», не ослабевает и сегодня.

Было бы ошибкой расценивать списки «великого света» как пустую затею, удовлетворяющую чувство тщеславия великосветских дам. Эти общества содействуют консолидации власти и влияния потомственной финансовой аристократии. Кроме того, принадлежность к «великому свету» дает большие преимущества для успешной карьеры. Молодой человек, семья которого числится в «светских регистрах», имеет больше шансов получить административный пост в банке, стать партнером влиятельной инвестиционно-банковской или адвокатской фирмы, сделать успешную карьеру на дипломатической службе правительства или, на «худой конец», жениться на богатой наследнице.

Важная составная часть деловой и светской жизни американского буржуа — членство в клубах. Принадлежность к тому или другому клубу служит показателем положения в обществе. В каждом крупном городе существуют клубы, членство в которых в основном открыто лишь для представителей потомственной финансовой аристократии. К числу таких клубов относятся «Никер-бокер» и «Ривер» (Нью-Йорк), «Филадельфия клуб» и «Ритенхауз клуб» (Филадельфия), «Самерсет» (Бостон), «Пасифик юнион» (Сан-Франциско). Такого рода

клубы — не столько место отдыха и развлечений, сколько центр координации действий финансовых клик.

«Внешне функция «Филадельфия клуб», — пишет Э. Балтзелл, — заключается в том, чтобы создать надлежащую конгениальную обстановку, в которой патриции Филадельфии могли бы провести свободное время вместе со своими друзьями. Но существует скрытая и, может быть, более важная функция — собрать воедино людей, принадлежащих к высшему классу, с целью поддерживать незыблемость их контроля над важными позициями в деловом мире... Тесная связь, существующая между аристократическими клубами и важными решениями внутри делового мира, имеет большое значение... Важнейшие решения, касающиеся корпораций, часто принимаются в стенах «Филадельфия клуб» или «Ритенхауз клуб»»¹⁹.

Ко всему сказанному выше о «социальных конфликтах» между представителями потомственной финансовой аристократии, с одной стороны, и нуворишами и аутсайдерами, с другой, можно добавить лишь следующее.

Реальные отношения внутри верхнего слоя капиталистов не укладываются в мертвую схему «унифицированного слоя корпоративных богачей». Хотя ее представители имеют титулы президентов банков и промышленных корпораций, их интересы и взгляды далеки от того, чтобы быть унифицированными в борьбе за власть и влияние как в экономической, так и в политической сфере.

¹⁹ E. D. Baltzell. Op. cit., p. 350, 365.

Состав современной финансовой олигархии США

В современной Америке финансовую олигархию образуют представители примерно 500 богатейших семей или семейных кланов. Размеры состояний той или другой семьи не могут служить единственным признаком принадлежности к финансовой олигархии. Таким критерием служит и степень важности экономических позиций, которые та или другая богатая семья контролирует с помощью своего капитала.

В условиях господства финансового капитала наиболее важными экономическими позициями являются крупные банки, инвестиционно-банковские фирмы и связанные с ними страховые компании. Следовательно, степень участия в контроле над банками и другими финансовыми институтами определяет место капиталиста в финансово-промышленной системе страны. Промышленники Дэвид и Лео Бакалары владеют состоянием в 100 млн. долл. Вполне возможно, что их капитал превосходит личное состояние Томаса Ламонта и Томаса Гэйтса — банкиров моргановской группы. Но власть и влияние последних в деловом и политическом мире неизмеримо больше влияния Бакаларов. Т. Ламонт и Т. Гэйтс несомненно входят в состав узкого круга финансовой олигархии США. Что же касается братьев Бакаларов, то они стоят далеко за пределами этого круга, ибо их влияние пока еще не выходит за границы созданной ими промышленной компании «Транзитрон электрик» и их престиж в деловом мире относительно ничтожен.

Основное ядро современной финансовой олигархии США, по нашему мнению, составляет 120 семей и семей-

ных кланов (список их см. стр. 312—317). При составлении списка принимались во внимание не только размеры личных капиталов семей, но и ее степень участия в контроле над крупными банками и другими финансовыми институтами, или, другими словами, степень важности контролируемых экономических позиций.

Следует сказать, что если бы при отборе 120 семей был бы использован только один критерий — размер состояний, то этот список несомненно выглядел бы совсем иначе. Например, в стороне оставлены десятки капиталистов-аутсайдеров, личные капиталы которых превышают 100 млн. долл., и в то же время включены в список семьи финансовых магнатов, владеющих состоянием в 50—70 млн. (крупные капиталисты-аутсайдеры включены в особый список). В список финансовой олигархии включены и те семьи (Фордов, Гетти, Кайзеров, Вейерхаузеров и др.), капитал которых в основном представлен акциями промышленных корпораций при условии, что последние занимают монополистические позиции в важных отраслях промышленности.

В тех случаях, когда семья или клан имеют многочисленный состав (что обычно для «старых» семей), мы ограничиваемся указанием в списке одной лишь родовой фамилии. В других случаях приводится имя и фамилия наиболее активного представителя семьи. Данные о размерах состояний семей в большинстве случаев основаны на оценке рыночной стоимости принадлежащих им пакетов акций и поэтому имеют приблизительный характер. В эти данные включены и капиталы, помещенные в семейные «благотворительные фонды». Разумеется, включенные в список 120 семей не исчерпывают всего состава финансовой олигархии, и мы вовсе не собираемся утверждать, что 120 семей владеют Америкой. Видимо, ближе к истине было бы утверждение, что 120 семей доминируют в экономической и политической жизни США.

Стабильность «истэблишмента». Почти половина (50) перечисленных в списке семей представлена в настоящее время третьим и четвертым поколениями. Другими словами, это внуки и правнуки основателей «финансовых династий». Всего 20 семей представлены первым поколением, а остальные — вторым.

Характерная особенность финансовой олигархии

Магнаты финансового капитала (120 семей)

	Резиденция или штаб-квартира	Размер состоя- ния, млн. долл.	Предприятия, компании, в которые вложены основные капиталы семьи или клана
1. Ч. Аллен	Нью-Йорк	500	«Аллен энд компани»; «Огден корпорейши», «Ситекс корпорейши», «Америкэн Бош Арма», «Колорадо фьюэл энд айрон»
2. Бейнек	Нью-Йорк	300	«Сперри энд Хатчинсон», «Харско корпорейши»
3. Бронфман	Нью-Йорк	300	«Дистиллерс корпорейши», «Сигрэм», «Джозеф Э. Сигрэм энд саиз», «Франкфорт ойл»
4. Каллман	Нью-Йорк	100	«Филипп-Морис», «Джеиерал сигарз»
5. П. Чабб	Нью-Йорк	75	Группа страховых компаний «Федерал иншуренс компани»
6. К. Диллон	Нью-Йорк	200	«Диллон, Рид» инвестиционный банк
7. Ч. Энгельхард	Нью-Йорк	150	«Энгельхард индастриз», «Минерал энд кемиклз»
8. Ш. Фэрчайлд	Нью-Йорк	300	«Фэрчайлд камера энд инструмент», «Фэрчайлд хиллер», «Интернэшнл бизнес машиниз»
9. Дуглас	Нью-Йорк	100	Инвестиции в банках, страховых компаниях и предприятиях медной промышленности
10. Грэйс	Нью-Йорк	150	«Дж. П. Грэйс энд компани», «Марин мидлэнд корпорейши» (группа банков), «Ингерсол рэнд компани»
11. Гуггенхайм	Нью-Йорк	200	«Англо-Лотаро», «Кеинекот коппер», газетное издательство «Ньюсдэй»
12. Гарриман-Браун-Ловет	Нью-Йорк	250	Банк «Браун бразерс, Гарриман», «Юнион пасифик рэйлроуд»
13. Херст	Нью-Йорк	250	Газетное издательство, недвижимое имущество
14. Хаутон	Нью-Йорк	800	«Корнинг гласс уоркс»
15. Джонсон	Нью-Джерси	650	«Джонсон энд Джонсон»
16. А. Керби	Нью-Йорк	300	«Аллегэни корпорейши», «Нью-Йорк сентрэл рэйлроуд», группа инвестиционных компаний «Инвестмент диверсифайд сервис», «Ф. У. Вулвортс»
17. Лимэн	Нью-Йорк	400	«Лимэн бразерс», «Лимэн корпорейши»
18. Д. Людвиг	Нью-Йорк	400	«Нэшнл бэнк кэрриерс», латифундии в Латинской Америке
19. Люс	Нью-Йорк	120	Издательство «Тайм», «инкорпорейтид»
20. Лоб	Нью-Йорк	100	«Карл М. Лоб, роудс энд компани», «Америкэн Мишел Клаймекс», «Эллайд кемикл корпорейши», «Ситис сервис компани», «Натус-Киркебай»
21. Миллбэнк	Нью-Йорк	150	«Коммершл солвентс», инвестиции в железнодорожные компании

	Резиденция или штаб-квартира	Размер состояния, млн. долл.	Предприятия, компании, в которые вложены основные капиталы семьи или клана
22. Группа «Меррил Линч, Феннер энд Смит Макговэн»	Нью-Йорк	120	Инвестиционно-банковская фирма «Меррил Линч, Феннер энд Смит», торговая фирма «Сэйфуэй сторз»
23. Моргановская группа (члены семейств Морганов, Ламонта, Гэйтсов, Дрекселей, Дэвисонэв, Диккеев, Янгов)	Нью-Йорк	600	«Морган гарантс траст», «Морган, Стэнли», «Дрексель энд компани»
24. Мур	Нью-Йорк	100	«Бэнкерс траст», «Нэшил бисквит», «Америкэн кэн»
25. Олин	Нью-Йорк	200	«Олин Мэтсисон кемикл», «Сан-Лун юнион траст»
26. Фиппс	Нью-Йорк	680	«Бессемер секьюритиз», «Дж. П. Грэйс энд компани», «Ингерсол Рэнд», «Интернэшил пэйпер»
27. Пратт	Нью-Йорк	200	«Стандард ойл оф Нью-Джерси», инвестиции в банках и страховых компаниях
28. Риддер	Нью-Йорк	160	Издательство «Риддер пабליкейши»
29. Рокфеллер (клан I)	Нью-Йорк	4000	«Чейз Манхэтти бэнк», «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Стандард ойл оф Индиана», «Сокони мобил ойл», «Рокфеллер сентер», «ИБЕК»
30. Рокфеллер (клан II)	Нью-Йорк	300	«Фэрст нэшил сити бэнк», «Анаконда», «Эр ридакши компани», «Крэнтон принтс уоркс»
31. Шифф	Нью-Йорк	100	«Кун, Лоб», «Мэдисон фанд», издательство «Нью-Йорк пост»
32. Стивенс	Нью-Йорк	100	Текстильные фабрики, «Дж. П. Стивенс энд компани», недвижимое имущество
33. Уорбург	Нью-Йорк	100	«Кун, Лоб», «Поларонд компани»
34. Уотсон	Нью-Йорк	150	«Интернэшил бизнес машиниз»
35. Г. Хойт	Нью-Йорк	100	«Картер Уоллес»
36. Уитни — Пэйсон	Нью-Йорк	400	Издательство «Уитни комьюни-кейши», «Фрипорт сульфур», «Грэйт иорзерн пэйпер»
37. Ройблинг	Трентон	120	Банк «Трентон траст», «Ферст Трентон нэшил бэнк», «Колорадо фьюэл энд Айрон»
38. Томас Кэббот	Бостон	200	«Кэббот никорпорейтид», инвестиции в банках, страховых компаниях и др.
39. Лоуэлл	Бостон	100	Инвестиции в банках, страховых компаниях и пр.
40. Роберт — О. Андерсен	Филадельфия	100	«Атлантик рифайнинг»

	Резиденция или штаб-квартира	Размер состояния, млн. долл.	Предприятия, компании, в которые вложены основные капиталы семьи или клана
41. Бервинд — Данлэпп	Филадельфия	200	«Бервинд-Уайт коул майнинг»
42. Батчер	Филадельфия	70	Инвестиционно-банковская фирма «Батчер энд Шеррерд», «Дженерал уотер уоркс», «Интернэйшнл ютилитис», «Пенсильвания рэйлроуд»
43. Дорранс	Филадельфия	800	«Кэмпбэлл суп»
44. Клайн — Бак — Бойэр	Филадельфия	400	«Смит Клайн»
45. Гаас	Филадельфия	400	«Ром энд Гаас»
46. Пью	Филадельфия	450	«Сан ойл»
47. Дюпон	Вильмингтон, Нью-Йорк, Флорида	3500	«Е. И. Дюпон компани», «Кристина ссьюритиз», «Вильмингтон траст», «Делавар траст», «Юнайтед Стейтс раббер», «Ремингтон армс», «Фрэнсис И. Дюпон энд компани», «Юнайтед фанд», «Сан-Джо пэйпер», «Флорида нэшнл бэнк», «Ист коуст рэйлроуд»
48. Джекоб	Блостейн, Балтимора	200	«Стандард ойл оф Индиана», «Америкэн трейдинг энд продакшн компани», «Юнион траст компани оф Мэрилэнд»
49. Меллон	Питсбург	3500	«Меллон нэшнл бэнк», «Галф ойл», «АЛКОА», «Карборундум», «Коперс компани»
50. Хиллман	Питсбург	130	«Питсбург стил», «Питсбург коук энд кемикл», «Техас газ трансмишн корпорейшн», «Питсбург нэшнл бэнк»
51. Питкэрн	Питсбург	350	«Питсбург плэйт гласс»
52. Т. Меллон, Эванс	Питсбург	100	«Х. К. Портер компани», «Крэйп компани»
53. Гейнц	Питсбург	100	«Дм. Х. Гейнц компани»
54. С. Итон	Кливленд	300	«Чезапик энд Огайо рэйлроуд», «Балтимор энд Огайо рэйлроуд», «Детройт стил», «Стил рок майнз», «Кливленд электрик энд илюминэйтинг», «Шервин-Вильямс», «Кливленд траст»
55. Хэмфри — Ханна — Айерлэнд	Кливленд	150	«Ханна-Майнинг компани», «Нэшнл стил», «Консолидейшн коул», «Крайслер корпорейшн»
56. Файерстоун	Акрон (Огайо)	300	«Файерстоун тайер энд раббер»
57. О'Нейл	Акрон (Огайо)	200	«Дженерал тайер энд раббер»
58. Скриппс	Цинцинати (Огайо)	200	Газетное издательство «Скриппс-Говард», «Скриппс-Говард бродкастинг компани»
59. Тафт	Цинцинати (Огайо)	70	«Тафт бродкастинг компани», недвижимое имущество
60. Кокс	Дэйтон (Огайо)	110	Газетное издательство, «Кокс бродкастинг компани»

	Резиденция или штаб-квартира	Размер состояния, млн. долл.	Предприятия, компании, в которые вложены основные капиталы семьи или клана
61. Волфи	Каламбус (Огайо)	100	Обувные фабрики, газетное издательство, «Бэнк Огайо корпорейшн» (группа банков), недвижимое имущество
62. Тимкен	Кантон (Огайо)	120	«Тимкен роллер Бэринг», «Луизиана лэнд энд эксплорейшн»
63. Форд	Детройт	4000	«Форд мотор», «Форд фаундэйшн», «Мэньюфекчурерс нэшнл бэнк», «Дж. Л. Хадсон компани»
64. Хадсон	Детройт	110	«Дж. Л. Хадсон компани»
65. Ч. Мотт	Детройт	270	«Дженерал моторс», банк «Лэйквью траст», «Юнайтед Стейтс шугар»
66. Кеттеринг	Детройт	400	«Дженерал моторс», «Винтер нэшнл бэнк»
67. Доу	Детройт	200	«Доу кемикл»
68. Форд — Найт — Стренехен	Тоledo	370	«Виандот кемикл», «Лиbb Оуэнс Форд гласс», «Чэмпнион спарк плаг», «Тоledo скэйл», «Тоledo траст»
69. Анджон	Мичиган	500	«Анджон компани»
70. Болл	Манси (Индиана)	150	«Болл бразерс», «Манси авиэйшн», «Борг уорнер», «Мерчантс нэшнл бэнк»
71. Миллер	Колаумбус (Индиана)	210	«Камминс энджин», «Пьюрити сторз», «Юнион старт энд рифайнинг», «Ирвин юнион бэнк»
72. Доннели	Чикаго	200	«Р. Р. Доннели энд санз», «Дан энд Брэдстрит»
73. Филд	Чикаго	250	Издательство «Филд энтерпрайзес», торговая фирма «Маршал Филд»
74. Блок — Райерсон	Чикаго	100	«Инлэнд стил»
75. Маккормик	Чикаго	250	«Интернэшнл харвестер»
76. Харрис	Чикаго	100	«Харрис траст энд сэйвингз бэнк», «Фаррингтон мэньюфекчуринг компани»
77. Принс	Чикаго	150	«Армур энд компани»
78. Сирл	Чикаго	400	Фармацевтическая фирма «Дж. Д. Сирл энд компани», «Сирл кемиклз»
79. Ригли	Чикаго	130	«Вильям Ригли компани» (жевательная резинка), «Санта Каталина айлэндс»
80. Смит	Чикаго	100	«Норзерн траст» (банк), «Иллинойс тул уоркс»
81. Дир — Уаймэн — Хьюнт	Чикаго	110	«Джон Дир энд компани» (сельскохозяйственные машины)
82. Г. Краун	Чикаго	300	«Дженерал дайнэмикс», инвестиции в железнодорожном транспорте и недвижимом имуществе
83. Буш — Анхеузер	Сан-Лун	120	«Анхеузер-Буш» (пиво)

	Резиденция или штаб-квартира	Размер состояния, млн. долл.	Предприятия, компании, в которые вложены основные капиталы семьи или клана
84. Дж. Мак- доннелл	Сан-Луи	130	«Макдоннелл-Дуглас»
85. Данфортс	Сан-Луи	180	«Ралстон пурина»
86. Эйлайн	Милуоки	300	«Джус Шлитц бруинг компани», «Фэрст Висконсин бэнкэрс», «Фэрст Висконсин нэшил бэнк»
87. Хеффель- фингер	Миннеаполис	80	«Ф. Х. Пиви энд компани», «Норсвест бэнк корпорейши»
88. У. Найт	Миннеаполис	250	«Миннесота майнинг энд мэню- фекчуриг компани»
89. Джон Ордвэй	Миннеаполис	400	«Миннесота майнинг энд мэню- фекчуриг компани»
90. Каргилл — Макмиллан	Миннеаполис	100	«Каргилл»
91. Вейерхау- зер — Клэпп	Миннеаполис	300	«Вейерхаузер компани» (лес, бу- мага), «Потлэтч форист», «Бойзе кэскэйд компани»
92. Коулс	Де-Мойн (Айова)	110	Издательство «Реджистер энд трибюн», «Коулс комюникэйшн», «Дженерал девелопмент компа- ни»
93. Кемпер	Канзас-сити	100	«Сити нэшил бэнк», «Коммерс траст», «Фэрст нэшил бэнк»
94. Хэйнс	Северная Ка- ролина, Нью- Йорк	140	«Хэйнс корпорейши» (текстиль), «Ваковна бэнк энд траст», «Оли Мэтсисон кемикл»
95. Робинс	Ричмонд	170	«А. Х. Робинс компани»
96. Рейнсьолдс	Виргиния, Се- верная Каро- лина	300	«Рейнольдс табакко», «Рейнольд металс» (алюминий), «Роберт Фултон контроулс», инвести- ционно-банковская фирма «Рей- нольдс энд компани»
97. Грэй	Северная Ка- ролина	100	«Рейнольдс табакко», «Ваковна бэнк энд траст», издательство «Пидмонт паблишинг»
98. Милликен	Южная Каро- лина, Нью- Йорк	400	«Диринг, Милликен энд компа- ни» (текстиль), «Паколет ниде- стриз», «Меркантайл сторз»
99. Вудрафф	Атланта	200	«Кока-кола компани», «Атлантик стил», «Траст компани оф Джорджия»
100. Дэвис	Флорида	180	«Вини-Дикси сторз»
101. Лайкс	Новый Орлеан	120	«Лайкс бразерс стимшип», «Паско паккинг компани»
102. Гэйтс	Денвер	150	«Гэйтс раббер компани»
103. Экклес	Солт-Лэйк- сити	100	«Ферст секьюрити корпорейши» (банки), «Юта контракши энд майнинг», «Амалгэмэйтед шугар», «Лайен коул корпорейшн»
104. Д. Меком	Хьюстон	500	«Юнайтед Стейтс ойл», «Рид роллер бит», «Тексас нэшил бэнк оф коммерс», издательство «Хьюстон кроникл», «Хьюстон интернэшил отелз»

	Резиденция или штаб-квартира	Размер состояния, млн. долл.	Предприятия, компании, в которые вложены основные капиталы семьи или клана
105. Джордж Браун	Хьюстон	200	«Тексас истери трансмиси», «Холлибуртон компании»
106. Кек	Хьюстон	400	«Сьюпириер ойл», «Тексако»
107. Мэркисон	Даллас	300	«Ламар лайф иншуренс компа- ни», «Лайф энд кэжуэлти иншу- ренс компании», «Текои корпо- рейши», «ИДС», «Холт, Райн- харт энд Вистон», «Транскоин- тиентал бас систем», «Тексас галф сульфур»
108. Муди	Гальвестон (Техас)	400	«Америкэн нэшил иншуренс жом- пани», «Нэшил вестери лайф ин- шуренс компании», «Муди нэшил бэик», «Муди Тексас ойл»
109. Бисли	Даллас	150	«Рипаблик нэшил лайф иншуренс компани»
110. Басс-Ри- чардсон	Форт Уортс	200	«Иншуренс секьюритиз», «Ри- чардсон ойл»
111. Фолджер	Сан-Франци- ско	150	«Проктер энд Гэмбл»
112. П. Гетти	Сан-Франци- ско	1300	«Тайдуотер ойл», «Гетти ойл», «Скелли ойл»
113. Бехтель	Сан-Франци- ско	150	«Бехтель корпорейши», «Инда- стриэл индемнити»
114. Г. Кайзер	Сан-Франци- ско	150	«Кайзер индастриз», «Кайзер алюминимум энд кемикл», «Кай- зер стил», «Кайзер симент»
115. Крокер	Сан-Франци- ско	100	«Крокер англо-нэшил бэик»
116. Мадд	Лос-Анжелес	100	«Сайпрус майнз»
117. Г. Юз	Лос-Анжелес	1000	«Юз тул компании», «Юз эйр- крафт», «Транс уорлд эйрлайнс»
118. Чендлер	Лос-Анжелес	200	Издательства «Таймс—Миррор», «Теджен рэйг», «Биффумус депар- тамент сторз», «Тайтл иншуренс энд траст компании»
119. Ч. Торнтон	Лос-Анжелес	110	«Литтон индастриз»
120. Г. Ахман- сон	Лос-Анжелес	300	«Хоум сэйвингс энд лоун ассо- шиэйши», «Нэшил америкэн ин- шуренс компании»

США — большая стабильность ее персонального состава. Основное ядро образуют представители тех самых семей, которые входили в состав финансовой олигархии в начале XX в. Власть и привилегии передаются от поколения к поколению вместе с накопленным богатством. Многие нынешние миллионеры — потомки тех са-

мых «баронов-грабителей», имена которых в американской истории ассоциируются со скандальным разграблением национальных природных богатств и с ожесточенными схватками за контроль над железными дорогами, нефтяной, стальной, мясной и сахарной промышленностью, происходившими на пороге XX в.

В книге «Бароны-грабители» Мэтью Джозефсон называет имена 56 крупных капиталистов, доминировавших в финансово-промышленном мире второй половины XIX в.¹ Большинство этих имен все еще занимает видное место в списке богатейших семей современной Америки. В нашем списке финансовых магнатов они занимают 20 мест, а в списке богатейших рантье — 10 мест.

Такая наследственная преемственность нынешнего состава финансовой олигархии еще заметнее по отношению к тем богачам, которых Ф. Ландберг включил в 30-х годах в свой список «60 семейств Америки»². 3/4 его «60 семейств» сохранили видное положение в современном финансовом мире. Фамилии некоторых «старых» семейств исчезли из списков, но накопленные ими капиталы продолжают функционировать в руках банкиров с другими именами. Джеймс Стиллман Рокфеллер унаследовал значительную часть капиталов Джеймса Стиллмана и Эндрю Карнеги, банкир Джон Хэй Уитни получил в наследство изрядную долю состояния Оливера Пэйни. Состояние калифорнийского магната Отиса перешло к семье Чэндлеров. Капиталы, оставленные горнопромышленным магнатом Л. Холденом, «оплодотворяют» финансовую «ниву» кливлендской семьи Вэйлов.

Следует отметить, что в большинстве случаев абсолютные размеры состояний «старых» семей не только не уменьшились, но, наоборот, значительно увеличились. В качестве иллюстрации может служить следующее сопоставление данных о размерах капиталов некоторых из названных Ф. Ландбергом семей с их нынешней оценкой, включая «благотворительные фонды» (в млн. долл.):

¹ M. Josephson. The Robber Barons. The Great American Capitalists 1861—1901. New York, 1962.

² F. Lundberg. America's 60 Families. New York, 1938, p. 43.

	Размер состояния в 1924 г.	Размер состояния в 1966 г.
Рокфеллеры	1077	4000
Меллоны	450	3500
Дюпоны	238	3500
Форды	660	4000
Питкэрны	99	350
Фиппсы	89	400
Кресги	30	180

Конечно, следует учитывать, что за этот период доллар обесценился по меньшей мере в 2 раза. Но даже после соответствующих пересчетов цифры 1966 г. в несколько раз превышают цифры 1924 г. И что бы там ни говорил А. Берли о «нивелирующем эффекте высоких налогов» на доходы и наследство, американские богачи, как мы видим, вымирать не собираются.

Но далеко не всем наследникам «моголов» XIX в. удалось сохранить ту степень экономического контроля и влияния, которыми пользовались их деды и прадеды. Потомки Джона Астора и Корнеллиуса Вандербильта дают знать о своем существовании главным образом громкими бракоразводными судебными процессами и ссорами из-за дележа наследства. Наследники знаменитого сахарного короля Хавемейера и биржевого спекулянта Томаса Форчуна Райяна подвизаются где-то на самых крайних границах сферы «высших финансов». Внуки Т. Райяна недавно продали последнее из созданных им предприятий — «Ройял Макби корпорейшн».

Тот факт, что покупателем этого предприятия была поднымавшаяся на волне новой электронной техники компания «Литтон индастриз», не случаен. Перестановка внутри финансовой олигархии отражает изменения относительной роли различных отраслей промышленности. Закат семьи Вандербильтов, так же как и ослабление позиций инвестиционно-банковской фирмы «Кун, Лоб», совпадают с упадком экономической роли железных дорог. Семья Хавемейеров разделила судьбу американской сахарной промышленности, переживавшей в последние десятилетия упадок под напором импорта тростникового сахара.

Развитие автомобилестроения и химии способствовало росту силы и влияния Дюпонов и Фордов. Семья Файэрстоунов (производство каучука, автомобильных

шин), которую Ф. Ландберг в 1938 г. поместил в самый конец своего списка «второстепенных богачей», в последующие десятилетия выдвинулась в первые ряды финансово-промышленных магнатов. Бурное развитие американской нефтяной промышленности в 20-х и 40-х годах не только содействовало дальнейшему обогащению Рокфеллеров и Меллонов, но и породило новых нефтяных магнатов. Немало новых богачей дало развитие электроники, фототехники и фармацевтики (Уотсон, Фэрчайлд, Найт, Ордвэй, Лэнд, Сирл, Гааз, Джонсон и многие другие).

Несмотря на все эти изменения и передвижения, финансовая аристократия восточных штатов сохраняет свое преобладающее положение в финансово-промышленной системе США. Хорошая половина имен нашего списка магнатов приходится на долю Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии и Питсбурга. Общая сумма капиталов восточной группы в 3 раза превышает сумму состояний всех остальных крупных промышленников и банкиров США. Но дело, конечно, не только в этом. Сила магнатов восточной группы покоится на ее давно вытканной сети финансового контроля. Их корпорации полнее воплощают в себе основные черты современного финансового капитала, чем компании провинциальных капиталистов. Пропорция между размерами собственного капитала и обширностью сферы влияния финансового капитала далеко не одинакова. Она зависит от степени совершенства финансовой организации. В качестве иллюстрации сопоставим размеры личных состояний с размерами сферы влияния 10 финансовых групп (в млн. долл.):

	Размеры личного состояния	Сумма активов пред- приятий, находящихся в сфере влияния данной группы
Моргановская финансовая группа	600	40 000
Лимэновская финансовая группа	400	5 000
Аллен Керби	300	8 500
Семья Меллонов	3000	15 600
Семья Дюпонов	3500	9 500
Семья Фордов	4000	5 500
Семья Гетти	1300	2 000
Сайрус Итон	300	5 000
Джон Меком	500	1 600
Гарольд Л. Хант	600	600

Здесь уместно дать более подробное описание нескольких финансовых «империй», представляющих собой главные разновидности организации и финансовой структуры: «империи» Морганов, Меллонов и Джона Мекома.

Морганы. Моргановская группа представляет собой давно сложившуюся и тесно спаянную клику финансистов. В ее круг входят представители семей Морганов, Ламонтов, Гейтсов, Диккеев, Дэвисонов, Дрекселей, Янгов и Юингов. Они имеют обширные родственные связи с другими патрицианскими семьями Нью-Йорка, Филадельфии и Бостона. Личная жизнь Морганов и их главных партнеров в последние десятилетия покрыта непроницаемым покровом тайны. Их имена очень редко упоминаются в газетах, как будто издатели газет наложили «табу» на упоминание имени Морганов «всуе». Можно с уверенностью сказать, что 99 из 100 американцев не смогут назвать по «имени и отчеству» хотя бы одного из ныне живых Морганов. Остаются тайной и размеры личных капиталов как семьи Морганов, так и ее главных партнеров.

Следует отметить, что советские публицисты и исследователи зачастую преувеличивают имущественное состояние Морганов. Активы контролируемых ими корпораций относят к личной собственности Морганов и, таким образом, возводят их в ранг миллиардеров. В действительности личное состояние семьи Морганов более «скромное». Ф. Ландберг, определяя размеры капиталов Джона Пирпонта Моргана-младшего, на основе данных об уплате им налогов в 1924 г. оценил его в 90 млн. долл.³ Сколько именно из этой суммы дошло до нынешнего многочисленного поколения Морганов и во сколько раз они приумножили наследство, это остается предметом догадок.

Главными цитаделями финансовой силы моргановского клана остаются коммерческий банк «Морган гаранти траст» и инвестиционно-банковская фирма «Морган, Стэнли». В последние годы главную роль в управлении банком играли Томас Ламонт и Томас Гэйтс — сыновья старых партнеров Морганов⁴. В октябре 1960 г.

³ F. Lundberg. Op. cit., p. 41.

⁴ На вопрос о том, владеют ли Морганы и их партнеры достаточно крупным пакетом акций банка, ответить трудно. Согласно мате-

умер Джуниес Морган, занимавший пост директора «Морган гаранти траст». С тех пор впервые в истории банка в его совете директоров семья Морганов своего представителя не имеет. Но это, видимо, временное явление. Джон Пирпонт Морган II, сын Джуниеса Моргана и правнук основателя династии, проходит ныне выучку в банке. С 1961 г. он занимает пост вице-президента. Вероятно, семья Морганов прочит его в президенты банка. Генри Морган и его сын Чарльз Морган занимают положение партнеров фирмы «Морган, Стэнли».

Власть и влияние моргановской группы определяются не столько личным состоянием ее партнеров, сколько престижем банка и традиционными связями в финансовом мире, сложившимися в течение целого столетия. Благодаря этому престижу семьи американских богачей предпочитают отдавать свои капиталы на управление трестовскому отделу «Морган гаранти траст». В 1964 г. банк управлял «семейными» трестами и пенсионными фондами на сумму 7 млрд. долл. и занимал по этому виду операций первое место в стране. Промышленные и торговые корпорации также предпочитают иметь в качестве своего финансового советника моргановский банк. Из 500 крупнейших корпораций США свыше половины держат свои ликвидные ресурсы и резервы на депозитах в «Морган гаранти траст».

Таким же престижем обладает и инвестиционно-банковская фирма «Морган, Стэнли». Обычно она играет главную роль в организации эмиссии новых акций или заемных облигаций для таких гигантских корпораций, как «Америкэн телеграф энд телефон», «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» и «Юнайтед Стейтс стил».

риалам доклада комиссии Патмэна, ни Морганы, ни их партнеры среди 20 крупнейших акционеров банка не значатся. Около 15% акций находится в распоряжении трестовских отделов банков, в том числе 6,5% — в ведении трестовского отдела самого банка «Морган гаранти траст». Вполне вероятно, что акции, принадлежащие членам семей моргановской группы, составляют значительную часть пакетов акций, управляемых трестовскими отделами. Кроме того, многочисленные члены семей Морганов, Дэвисонов, Гэйтсов, Ламонтов и прочих (свыше 100 человек), как можно полагать, владеют недостаточно большими пакетами акций, чтобы быть включенными в число 20 крупнейших акционеров, но общая сумма акций может быть весьма значительной.

В сферу влияния моргановской группы входит около 20 промышленных корпораций и страховых компаний. В их числе, по-видимому, находятся «Юнайтед Стейтс стил», «Дженерал электрик», «Континентал кэн», «Тексас галф сульфур», «Континентал ойл». «Ньюмонт майнинг», «Кеннекот коппер», «Фелсп додж», «Джонс мэнвилл», «Америкэн вискоз», «Нью-Йорк лайф иншуренс» и «Аетна иншуренс». Традиционные связи моргановской группы с «Юнайтед Стейтс стил», «Дженерал электрик», «Континентал кэн» и «Континентал ойл» — результат того, что в свое время (1900—1928 гг.) моргановский банк играл главную роль в слияниях и «финансовой реорганизации» этих компаний.

Точные границы сферы влияния моргановской группы определить довольно трудно, ибо они довольно аморфны и расплывчаты. «Традиционные» связи, сложившиеся у моргановской группы с определенными корпорациями, скрепляются не контрольными пакетами акций, а специфически банковскими средствами влияния и контроля. Но слово «контроль» в смысле прямого владения акциями не совсем подходит для обозначения отношений моргановской группы с этими корпорациями. Это отношения косвенного, а не прямого контроля. О таких косвенных средствах контроля говорил промышленник и финансист Сайрус Итон в своих показаниях комиссии конгресса в 1949 г. Отметив, что моргановский банк полностью доминирует над «Юнайтед Стейтс стил», Итон добавил, что «Морганы не владеют акциями этой компании». Отвечая на вопрос, как же тогда они сохраняют свои директорские посты и свою власть над корпорацией, Итон сказал: «Традиции, установившийся порядок вещей. Они приятные люди, они влиятельны, они оказывают покровительство. Это все достигается в результате традиций и общественного престижа»⁵.

Говоря о «традициях» и «установившемся порядке вещей», С. Итон, конечно, имел в виду одно неписаное правило отношений между финансовыми группами — взаимное уважение границ сфер влияния.

Не следует, конечно, упускать из виду тот факт, что

⁵ «Study of Monopoly Power». Hearings of the Committee on the Judiciary. House of Representatives. 81st Congress, November 1949, p. 479. Washington.

сила традиций, обеспечивающая моргановской группе преобладающую роль в делах многих корпораций, в последние годы все более подкрепляется ростом ее «голосующей власти». «Морган гаранти траст» управляет огромными инвестициями своих богатых клиентов и пенсионных фондов, а также огромным портфелем акций, принадлежащим правительству Англии. Стоимость этих акций оценивается в 1250 млн. долл. В портфеле находятся акции 50 крупных американских компаний⁶. Можно полагать, что в распоряжении банка в настоящее время имеются значительные пакеты акций (от 3 до 10%) нескольких десятков корпораций, независимо от того, включены они в моргановскую сферу влияния или нет. Но потенциальная сила, связанная с возможностью голосовать этими акциями, все же не выходит за рамки того, что принято называть методами косвенного банковского контроля.

Правда, и сами средства косвенного банковского контроля не всегда надежны. До 1954 г., например, никто не сомневался в том, что железная дорога «Нью-Йорк сентрал» входит в сферу влияния моргановской группы. Но аутсайдер Роберт Янг решил нарушить установившийся порядок. При поддержке финансиста Аллана Керби он захватил в мае 1954 г. контроль над железной дорогой.

Позднее представители моргановской группы объяснили свое поражение тем, что в этой борьбе они не решились пустить в ход все средства давления и, в частности, не пытались создать синдикат банков для скупки акций железной дороги, опасаясь, что это вызовет новую волну обвинений в том, что Уолл-стрит господствует над корпорациями⁷. По-видимому, в этом объяснении содержится значительная доля правды. Но есть и другие причины. Поражения в борьбе за контроль над «Нью-Йорк сентрал», так же как и признаки слабости, обнаружившиеся в более раннем эпизоде борьбы за контроль над компанией «Монтгомери уорлд» (1949 г.), отражают относительное ослабление моргановской финансовой группы⁸. В период финансового все-

⁶ «New York Times», 30.VIII 1965.

⁷ «Fortune», August 1955.

⁸ Подробнее см. гл. VII.

могущества Морганов (1890—1930 гг.) такие неудачи были бы немыслимы.

Моргановская группа утратила свое всемогущество не потому, что сократились ее финансовые ресурсы, а потому что пределы ее экономического контроля и влияния ограничиваются новыми могущественными финансовыми группами, сложившимися несколько позднее. К их числу принадлежит меллоновская группа.

Меллоны. Финансовая структура меллоновской «империи» значительно отличается от структуры финансовой организации Морганов. Огромные личные капиталы семьи Меллонов дают возможность сочетать средства прочного прямого контроля (собственный акционерный капитал) со средствами косвенного банковского контроля. Сведения об инвестициях личных капиталов Меллонов более подробны, чем подобные данные о других крупных финансовых магнатах. Основные капиталовложения семьи Меллон выглядят следующим образом:

	Актив- вы, млн. долл.	% акций, при- ходящихся на долю Мелло- нов	Рыночная стоимость па- кета акций в 1966 г., млн. долл.
«Меллон нэшнл бэнк»	3222	40	270
«Галф ойл»	4667	32	1780
«Алюминиум компани оф Аме- рика»	1633	30	460
«Копперс компани»	250	35	45
«Карборундум»	154	29	50
«Дженерал реиншуренс компа- ни»	235	20	32

Помимо акций этих предприятий Меллоны владеют менее значительными (в процентном отношении) пакетами акций «Дженерал моторс», «Питсбург плэйт гласс», «Фэрст Бостон корпорейшн» и «Ампекс корпорейшн» на общую сумму 100 млн. долл. В итоге получается цифра 2647 млн. долл. Но это лишь видимая часть состояния семьи Меллонов. Надо полагать, что Меллоны в течение ряда десятилетий реинвестировали часть своих огромных дивидендов в акции десятков других корпораций. В 1961—1965 гг. они продали часть акций «Галф ойл» и «Карборундум» на 235 млн. долл., чтобы инвестировать вырученные деньги в акции дру-

гих корпораций. Есть все основания считать, что Меллоны владеют значительными пакетами акций таких компаний, как «Консолидэйшн коул», «Пуллман», «Вестингауз электрик», «Джоунс энд Лофлин стил» и «Пенсильвания рэйлроуд»⁹.

Основное ядро сферы влияния Меллонов образуют перечисленные шесть корпораций с общей суммой активов в 10 млрд. долл. Они могут служить примером прямого контроля посредством владения крупными пакетами акций. Но Меллоны, так же как и Морганы, распространяют свой контроль и влияние на значительную группу других крупных корпораций посредством косвенного банковского контроля.

Меллоновский банк имеет старые «традиционные» связи с «Вестингауз электрик», «Пуллман», «Джоунс энд Лофлин стил», «Аллегэни лудлум стил», «Питсбург плэйт гласс», «Дюкесн лайт», «Бло-Нокс компани» и «Крусибл стил». К сфере влияния Меллонов можно отнести также «Х. К. Паркер компани» и «Крэйн компани». Обе компании контролирует банкир Томас Меллон Эванс, родственник Меллонов. Он владеет 76% акций «Х. К. Паркер компани» и около 20% акций «Крэйн компани». По всем признакам Т. Эванс «добровольно» отдает и себя и свои корпорации под покровительство могущественной семьи, оказавшей ему поддержку в начале его финансовой карьеры. Прямой контроль над компанией «Питсбург плэйт гласс» принадлежит членам семьи Питкэрнов. Они владеют 30% акций этой компании. Но Питкэрны с давних времен играют роль партнеров меллоновской группы, и поэтому контролируемые ими предприятия следует рассматривать как составную часть сферы влияния Меллонов.

В настоящее время в финансовых операциях семьи активно участвуют Ричард К. Меллон, его брат Поль Меллон, племянник Ричард Меллон Сканф и Ричард П. Меллон. Ричард К. Меллон, внук основателя династии, занимает пост председателя Совета директоров «Меллон нэшнл бэнк» и директорские посты в девяти корпорациях. В частности, он директор «Дженерал моторс» и железнодорожной компании «Пенсильвания

⁹ «New York Times», 29.XII 1965.

рэйлсруд». По всем признакам Р. К. Меллон доминирует в совете директоров Пенсильванской железной дороги. В совете директоров «Дженерал моторс» он делит контроль над этой гигантской автомобильной корпорацией с представителями могущественных финансовых групп Нью-Йорка и Бостона.

В то время как Ричард К. Меллон преимущественно занят приумножением богатства семьи, его брат Поль Меллон, по словам газеты «Уолл-стрит джорнэл», сделал своим призванием «искусство раздавать деньги», или «искусство филантропии» (такое разделение труда — один брат служит «мамоне», а другой — «богу» — существует и в семье Рокфеллеров).

Техасец Меком. Техасец Джон Меком представляет собой третью разновидность американских финансово-промышленных магнатов. В отличие от унаследованных «старых денег» Морганов и Меллонов, капиталы Мекома являются «новыми». Первоначально он нажил их на удачных поисках нефти в Луизиане и Техасе. Его состояние в 1965 г. оценивалось в 500 млн. долл. До недавнего времени капитал Мекома, так же как и богатства многих других крупных техасских капиталистов, укладывалось в формулу: «земля — скот — нефть». Его наиболее доходное предприятие — нефтяная компания «Юнайтед Стейтс ойл оф Луизиана». Меком владеет нефтепромыслами в Колумбии и концессиями на право разведки нефти в Иордании и Южной Аравии. Ему принадлежат четыре обширные скотоводческие латифундии.

Однако в последние годы Джон Меком приступил к диверсификации своих инвестиций. Он приобрел группу промышленных корпораций по производству оборудования для нефтепромыслов, посуды из пластика, рыбных консервов и химических продуктов. Самое значительное предприятие в этой новой группе — фирма «Рид роллер бит», которую он намерен превратить в одну из крупнейших производителей нефтебурового оборудования в США. Компания Мекома «Хьюстон интернэшнл отелз» владеет сетью больших гостиниц в США и Латинской Америке.

Большую часть прибыли (около 15 млн. долл. в год) он реинвестирует в старые или новые предприятия.

Почти все предприятия Мекома имеют форму закрытых «семейных» корпораций. Проще говоря, всеми

акциями этих корпораций владеют члены его семьи. Подобная финансовая структура предприятий обладает тем преимуществом, что Джон Меком не обязан отчитываться в своих действиях перед акционерами или платить им дивиденды. Но в то же время эта архаическая финансовая структура лишает Мекома возможности поставить на службу его предприятий чужие капиталы в таких же пропорциях, в каких это достигается, скажем, у Меллонов, не говоря уже о Морганах.

В 1965 г. Меком сделал значительный шаг на пути превращения из промышленного капиталиста в банкира: он приобрел контрольный пакет акций (37%) одного из крупнейших банков Техаса — «Тексас нэшнл бэнк оф коммерс» (активы — около 1 млрд. долл.). Этот пакет акций принадлежал «благотворительному фонду» семьи Джоунсов¹⁰. Заодно Меком купил у того же фонда издательство одной из самых влиятельных техасских газет — «Хьюстон кроникл». Так нефтепромышленник сразу стал и банкиром, и издателем. Но он все же не стал пока полноправным членом финансовой олигархии США. Он все еще находится где-то на границе сферы «высших финансов». Нефтяные предприятия Мекома, служащие пока главным источником его доходов, играют в американской нефтяной промышленности ничтожную роль. Меком всего-навсего — поставщик сырой нефти для гигантских монополистических нефтяных концернов. Не владея магистральными нефтепроводами, нефтеперегонными заводами и самостоятельной сбытовой сетью, он зависит от монополистических объединений. Как нефтепромышленник, Меком не монополист, а капиталист-аутсайдер. Правда, он ищет пути для проникновения во внутренний круг нефтяных монополий. В 1965 г. он пытался, но безуспешно, приобрести контрольный пакет акций крупной интегрированной компании «Пьюр ойл» путем слияния ее со своей «Юнайтед Стейтс ойл», а затем вынашивал другие проекты слияния и консолидаций для достижения той же цели¹¹.

¹⁰ Основателем этого «благотворительного фонда» был техасский банкир Дж. Джоунс, который играл значительную роль в правительстве Франклина Рузвельта.

¹¹ «Business Week», 10.X 1965.

Крупные рантье — стражи богатства. Неотъемлемую часть системы американского финансового капитала составляет слой богатых рантье. Богатства слоя рантье подкрепляют силу и власть финансовой олигархии. Определить общее число рантье в США невозможно. Статистики, учитывающей эту группу собственников акционерного капитала, не существует. Но многие косвенные признаки говорят об относительной многочисленности этого слоя. Можно предполагать, что к нему относятся около 40 тыс. семей; каждая владеет состоянием свыше 1 млн. долл.

Именно их колоссальные совокупные капиталы (в 1962 г. — 250 млрд. долл.) находятся под управлением трестовских отделов банков. Именно деньги рантье обеспечили банкам Нью-Йорка, Бостона и Филадельфии огромную степень финансового могущества, о которой мы уже говорили. Провести грань между рантье и активными капиталистами довольно трудно. С большой дозой условности мы зачисляем в категорию рантье прежде всего те семьи богачей, которые почти полностью передоверили управление своими инвестициями трестовским отделам банков. К этой категории можно отнести также семьи, которые ограничиваются наблюдением за сохранностью унаследованных ими крупных пакетов акций, назначая для этой цели своих представителей в совет директоров соответствующих промышленных корпораций или банков. Рантье обычно стремятся сохранить добытое богатство, а не участвовать в рискованных финансовых спекуляциях.

В качестве классических примеров рантье могут служить члены семьи Хартфордов. Основы состояния семьи были заложены в середине XIX в., когда некий Джордж Хартфорд создал торговую фирму «Грэйт атлантик энд пасифик ти компани». В настоящее время это вторая по величине торговая корпорация США. Наследники основателей (10 семей) владеют 40% акций рыночной стоимостью 400 млн. долл. Кроме того, «благотворительный фонд» семьи Хартфордов имеет 33% акций на 360 млн. долл. Общее состояние этого клана, включая другие крупные инвестиции и ресурсы «благотворительного фонда», составляет около 1 млрд. долл. По словам «Уолл-стрит джорнэл», члены семьи Хартфордов питают «интимную семейную привязанность к торговой

фирме и желают оказывать влияние на ее дела»¹². Но ни один из них не хочет не только занимать административные посты в этой гигантской корпорации, но даже заседать в совете директоров. Они ограничиваются тем, что включают в него значительную группу своих представителей, «выбирая их из числа партнеров адвокатских фирм или знакомых бизнесменов»¹³. По всем признакам члены семьи Хартфордов ведут праздный образ жизни. Их имена можно встретить лишь в так называемой великосветской хронике газет или же в связи с сообщениями о сумасбродных «купеческих» затеях Джорджа Хартфорда II.

Второй тип рантье представляет собой семья Дьюков. Он интересен тем, что раскрывает переплетения капиталов пассивных рантье с операциями активных магнатов финансового капитала. Основателем состояния семьи был табачный магнат Джеймс Дьюк. Перед смертью $\frac{2}{3}$ состояния он завещал наследникам в форме двух «семейных» трестов и $\frac{1}{3}$ поместил в «благотворительный фонд». По официальным данным, активы «благотворительного фонда» в 1965 г. оценивались в 480 млн. долл. Это означает, что совокупный капитал семьи Дьюков в настоящее время составляет около 1,4 млрд. долл. Не доверяя «благоразумию» своих наследников, Джеймс Дьюк своим завещанием назначил совет опекунов для управления «семейными» трестами и «благотворительным фондом».

Ныне главную роль в управлении наследством семьи Дьюков играет опекун Томас Л. Перкинс — директор «Морган гаранти траст». По-видимому, трестовский отдел моргановского банка участвует в управлении всеми капиталовложениями семьи Дьюков. Они особенно велики в электроэнергетической компании «Дьюк пауэр» и в химическом концерне «Америкэн сианамид». Семья Дьюков владеет 73% акций «Дьюк пауэр» рыночной стоимостью 600 млн. долл. Доля главной наследницы, Доррис Дьюк, в этом пакете акций составляет 130 млн. долл. Томас Перкинс, занимая пост председателя «Дьюк пауэр» и пост директора «Америкэн сиана-

¹² «Wall Street Journal», 12.XII 1958,

¹³ Ibid., 5.III 1963.

мид», «привязывает» эти две компании к сфере влияния Морганов. Что касается Доррис Дьюк, то ее имя даже в буржуазной печати упоминается в качестве синонима праздности и тунеядства.

Ниже приводится список 25 богатых семей, которые по всем признакам можно отнести к категории рантье, хотя представители некоторых из этих семей занимают посты директоров в промышленных корпорациях и банках, их функции в основном сводятся к наблюдению за сохранностью крупных инвестиций.

Семьи капиталистов-рантье	Местопребывание	Размер состояния, млн. долл.	Корпорации, в которых эти семьи имеют крупные инвестиции или отрасли экономики
1. Дьюк . . .	Нью-Йорк	1400	«Дьюк пауэр», «Америкэн сианамид»
2. Хартфорд	Нью-Йорк	1000	«Грэйт америкэн энд пасифик ти компани»
3. Кеннеди	Нью-Йорк	300	Недвижимое имущество, нефтяные промыслы
4. Астор	Нью-Йорк	250	Недвижимое имущество
5. Вандербильт	Нью-Йорк	200	Инвестиции в банках и промышленности
6. Харкнесс	Нью-Йорк	300	«Стандард моторс»
7. Слоун	Нью-Йорк	300	«Дженерал моторс»
8. Бэйкер	Нью-Йорк	150	«Фэрст нэшнл сити бэнк»
9. Барух	Нью-Йорк	100	Инвестиционные банки
10. Бурни	Нью-Йорк	100	«Зингер компани»
11. Кларк	Нью-Йорк	200	«Зингер компани»
12. Пратт	Нью-Йорк	100	«Дженерал моторс»
13. Баррэн — Бэнкрофт	Нью-Йорк	210	Издательство «Доу Джоунс»
14. Биддл — Шульце — Дауни	Нью-Йорк	100	«Ньюмонт майнинг»
15. Пост	Нью-Йорк	100	«Дженерал фудс»
16. Мерк	Нью-Йорк	100	«Мерк энд компани»
17. Ирвин	Лос-Анжелес	500	«Ирвин», земельные участки в районе Лос-Анжелеса
18. Блэкли	Даллас, Техас	100	Земля, скот, нефть
19. Гендерсон	Лос-Анжелес, Майами	100	«Авон продактс»
20. Резенвальд	Чикаго, Филадельфия	200	Капиталовложения в банках и промышленности

21. Медилл — Маккормик — Паттерсон	Чикаго Нью-Йорк	200	Издательство «Трибюн компани»
22. Дуэйн	Миннеаполис	100	«Миннесота майнинг энд мэнью-факчуринг компани»
23. Додж	Миннеаполис	150	Разные инвестиции
24. Кикхефер	Нью-Йорк	200	«Вейрхаузер компани»
25. Ваггонер	Даллас, Хьюстон	200	Земля, скот, нефть

Члены перечисленных 25 семей составляют часть кланов финансовой аристократии соответственно их постоянной резиденции (более половины проживает в Нью-Йорке). Они вращаются в одном и том же обществе, значатся в тех же самых списках «великого света», состоят членами одних и тех же аристократических клубов, заседают в одних и тех же «филантропических» комитетах и выбирают себе жен (или мужей) в одном и том же социальном кругу.

Мы выделили 25 наиболее богатых семей капиталистов в особый список рантье лишь потому, что в их социальной роли в обществе отсутствует элемент активного частного предпринимательства и финансовой экспансии, с которым ассоциируется понятие «магнат финансового капитала». Но именно такой же образ жизни абсолютно пассивных рантье ведет и значительная часть наследников и особенно наследниц тех самых состояний, которые представлены в списке 120 семей. Многочисленные кланы Дюпонов, Рокфеллеров, Меллонов, Доррансов, Гуггенхаймов, Анджонов, Маккормиков, Фиппсов и Грэйсов насчитывают не менее сотни таких же рантье, как Хартфорды и Вандербильты.

Узы золота и Гименя. Старые финансовые группы представляют собой тесно спаянные клики, основанные или на родственных отношениях, или же на личной унии и длительном партнерстве в общих банковских и промышленных корпорациях, или же и на том и на другом. Моргановская группа являет собой образец клана, основанного на деловом партнерстве десятка семей, переходящем от одного поколения к другому. Дюпоновский клан основан на родственных отношениях. В настоящее время он включает свыше 100 семей, при-

чем добрая треть их имеет другие фамилии («Дюпоны по браку»). Клан Рокфеллеров насчитывает около 30 семей, включая их родственников Олдричей. Около меллоновских миллиардов кормится не менее 50 наследников.

Чаще всего многочисленных родственников скрепляет в единую «финансовую семью» наследство, нераздельные семейные тресты, созданные завещаниями «предусмотрительных» отцов или дедов. Один из друзей Рокфеллеров охарактеризовал отношения между пятью братьями как «своего рода солнечную систему: каждый из них представляет независимый мир, вращающийся вокруг общего солнца — рокфеллеровского наследства»¹⁴.

Активные представители богатых семей хорошо понимают, что они могут сохранить свою огромную власть в финансово-промышленном мире лишь при том условии, что богатство семьи будет выступать как единая финансовая сила. Один из братьев Рокфеллеров сказал: «Наши индивидуальные усилия мы умножаем на цифру пять... Основная цель состоит в том, чтобы держаться вместе как единое целое вопреки нашим разногласиям»¹⁵. А разногласия бывают очень острыми. Семейные хроники американских богачей изобилуют страшными междоусобицами¹⁶.

Обычно семья богатых финансистов имеет единую «семейную» инвестиционную компанию, управляющую ее капиталами. Такая компания позволяет держать в одних руках всю голосующую силу пакетов акций, принадлежащих отдельным членам семьи. Высший финансовый орган семьи Меллонов — «семейная» инвестици-

¹⁴ «Fortune», March 1955, p. 43.

¹⁵ J. A. Morris. Those Rockefeller Brothes. New York, 1953, p. 158—159.

¹⁶ Журнал «Форчун» в статье «Привидения в доме Инголлсов» рассказал о страшной многолетней «войне» за наследство в богатой семье Инголлсов. В ходе этой междоусобицы мать обратилась в суд с просьбой признать ее сына Роберта умственно ненормальным человеком и лишить его права на управление семейной корпорацией «Инголлс индастриз». Согласно показаниям матери, Роберт Инголлс угрожал в ее присутствии убить отца. В своем контр-иске Роберт обвинял отца в том, что тот морил его голодом, чтобы вынудить отказаться от права на наследство, удовлетворившись «жалкой подачкой» в 2 млн. долл. («Fortune», October 1958, p. 78).

онная компания «Т. Меллон энд санз». Братья Рокфеллеры координируют инвестиции своих «новых» денег (в отличие от «старых», унаследованных) с помощью инвестиционной компании «Рокфеллер бразерз». Клан Дюпонов трудную задачу объединения «голосующей власти» всех наследников решает с помощью инвестиционной компании «Кристиана секьюритиз».

Лучшей иллюстрацией «принудительного» объединения родственников в единую финансовую силу завещаниями предков служит клан Фиппсов. Генри Фиппс, основатель «династии», в 1911 г. создал «семейную» инвестиционную компанию, поместив в нее большую часть своего состояния в форме акций, облигаций займов и недвижимого имущества. В 1960 г. активы «Бессемер секьюритиз», как теперь называется эта компания, оценивались в 300 млн. долл. Многочисленные наследники Генри Фиппса (в 1965 г. их насчитывалось 73 человека) имеют определенные доли в ресурсах «Бессемер секьюритиз» и получают соответствующие этим долям дивиденды. Контора этой инвестиционной компании оплачивает все предъявленные ей счета на личные расходы членов клана Фиппсов.

Кроме того, многие члены этого клана располагают независимыми от «Бессемер секьюритиз» состояниями, которые, по оценке журнала «Форчун», в 1960 г. составляли 200 млн. долл.¹⁷ «Бессемер секьюритиз» владеет значительными пакетами акций «Интернэшнл пэйпер», «У. Р. Грэйс энд компани», «Ингерсолл рэнд» и «Меллон нэшнл бэнк». Благодаря тому что капитал семьи выступает как единая голосующая сила в корпорациях, Фиппсы пользуются в финансово-промышленном мире значительным влиянием. Поэтому «патриархи» клана (Огден Фиппс и Джон Фиппс) стараются сохранить сложившийся порядок отношений внутри клана и подавляют «бунты» тех родственников, которые хотели бы выйти из навязанной им завещаниями финансовой организации¹⁸.

Во многих случаях представители американского крупного капитала предпочитают выбирать себе жен

¹⁷ «Fortune», October 1960, p. 136.

¹⁸ Ibidem.

(или мужей) в своем кругу. Перекрещивающиеся родственные отношения способствуют образованию внутри финансовой аристократии обширных кланов или группировок, цементируемых общими интересами в «семейных» трестах и крупных наследствах. Так, Огден Фиппс связан родственными узами с семьей Грэйсов и владеет значительным пакетом акций концерна «У. Р. Грэйс энд компани», полученным в наследство от матери (урожденной Грэйс). Огден Фиппс и его брат Майкл Фиппс занимают директорские посты в этой компании. Семья Фордов связана родственными отношениями с семьей Файэрстоунов и с семьей Хадсонов. В Бостоне семьи Кэбботов, Лоуэллов и Доджей связаны родственными отношениями с незапамятных времен. То же самое можно сказать и о кливлендской группе семей Ханна — Хэмфри — Айэрлэнд.

17 семей нью-йоркской финансовой аристократии в результате перекрещивающихся браков связаны родственными отношениями. Это семьи Лимэнов, Бернхардов, Леви, Буттенвейзеров, Лобов, Шиффов, Уорбургов, Бэйкеров, Альтшулов, Каллманов, Эрнстов, Блумингдэйлов, Бронфманов, Сарнофов, Мишелей, Бэйгов и Першингов. Это означает, что пять могущественных инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрит: «Лимэн бразерс», «Кун, Лоб», «Карл М. Лоб, роудс энд компани», «Бэйч энд компани», «Голдман энд Сакс» — соединяют помимо всего прочего «узы Гименея». Нельзя, разумеется, утверждать, что родственные связи влияют на экономическую политику перечисленных фирм во всех случаях жизни. Но бывают такие ситуации, когда родственные контакты явно дают себя знать.

Дэвид Сарноф, занимавший в течение длительного времени пост главного администратора гигантской «Радио корпорейшн оф Америка», в сентябре 1965 г. уступил его своему сыну Роберту. Семья Сарнофов, владея менее 1% акций, далека от того, чтобы контролировать корпорацию в финансовом отношении. Поэтому передача по наследству административного поста от отца к сыну могла произойти только с одобрения заинтересованной группы уоллстритовских фирм, возглавляемой Лимэнами. Могли ли эти фирмы возражать против назначения Роберта Сарнофа, женившегося на Фелиции Шифф Уорбург, наследнице гигантских состояний, при-

надлежащих двум семьям финансовых магнатов Нью-Йорка: Шиффов и Уорбургов.

Сообщая о назначении Роберта Сарнофа на пост президента «Радио корпорейшн оф Америка», «Уолл-стрит джорнэл» многозначительно отметила: «Среди уоллстритовских членов совета директоров «Радио корпорейшн оф Америка», одобдивших это назначение, были Поль Мазур, партнер фирмы «Лимэн бразерс», и Андре Мейер, старший партнер «Лазар Фрер»»¹⁹.

¹⁹ «Wall Street Journal», 7.IX 1965.

Капиталисты-аутсайдеры

В США насчитывается несколько тысяч крупных капиталистов, предприятия которых пока еще стоят вне круга основных монополистических объединений, контролируемых главными финансовыми группами. Особое место этих капиталистов в американской финансово-промышленной системе заслуживает более подробного анализа. Благодаря значительным личным капиталам они играют весомую роль в политической жизни страны. Их особые экономические интересы отражаются в борьбе различных фракций и группировок внутри главных буржуазных партий США.

Сфера предпринимательской деятельности типичного американского капиталиста-аутсайдера ограничивается корпорациями, располагающими активами менее 200 млн. долл. Но существуют аутсайдеры, особенно в нефтяной промышленности, контролирующие и более крупные предприятия. В корпорациях с активами менее 200 млн. долл. концентрация акционерного капитала обычно гораздо выше, чем в концернах-гигантах. Всеми акциями сотен довольно крупных компаний владеют члены семей их основателей. «Семейные» корпорации, кажущиеся пигмеями по сравнению с гигантскими концернами, могут служить основой весьма крупных личных состояний. Так, калифорнийская семья Фолджеров в 1963 г. слила свою торговую фирму «Фолджер энд компани» (активы — около 80 млн. долл.) с гигантской корпорацией «Проктер энд Гэмбл», получив в обмен акции последней на 130 млн. долл.¹ Капиталистов, вла-

¹ «Wall Street Journal», 2.XII 1963.

деющих личным состоянием свыше 10 млн. долл., насчитывается несколько тысяч. Есть немало и таких капиталистов-аутсайдеров, которые могли бы померяться размерами личных состояний с членами семьи Морганов или их партнеров.

На стр. 339—342 приведен список наиболее богатых капиталистов-аутсайдеров и корпораций, которые они контролируют. Оценка личных состояний дается с учетом средней рыночной стоимости пакетов акций на конец 1967 г. на основе сведений, опубликованных в различных органах американской печати, а также отчетов директоров корпораций. Размеры состояний владельцев «семейных» корпораций, акции которых не поступают в обращение и не имеют биржевой котировки, определены путем сопоставления с рыночной стоимостью акций других корпораций этой же отрасли промышленности.

Из 99 капиталистов, включенных в список, 41 владеет вместе с другими членами семьи всеми акциями тех корпораций, которые служат основными источниками их состояний. Подавляющее большинство остальных владеют свыше 50% акций соответствующих корпораций. Почти половина (48) из них принадлежит к категории «нуворишей».

«Старомодные» капиталисты и «нувориши». В среде капиталистов-аутсайдеров выделяются два типа предпринимателей. Первая и самая многочисленная разновидность — владельцы относительно крупных промышленных или торговых компаний. Это основатели предприятий либо наследники основателей. Сохранив в своих руках все акции или по меньшей мере контрольные пакеты акций, они продолжают рассматривать свои предприятия как «семейные» фирмы, хотя эти предприятия являются акционерными обществами.

Обычно такие промышленные корпорации ограничиваются производством какого-либо одного продукта, завоевавшего общенациональную или даже всемирную известность (пылесосы компании «Гувер», авторучки компании «Паркер», электросварочные приборы компании «Линкольн электрик», стиральные машины компании «Мэйтаг», художественные почтовые открытки издательской компании «Холл-марк кардс», «первоклассные» детективы книгоиздательства «Пинкертон»).

	Местопребывание	Размер состояния, млн. долл.	Главные сферы приложения капиталов семьи (отрасли производства, банки, сельское хозяйство и т. д.)
К. Баденхаузен	Нью-Йорк	90	«П. Баллантайн энд санз» — пивоваренные заводы
У. Бентон	Нью-Йорк	100	«Энциклопедия Британика» — издательское дело
С. Делакарти	Нью-Йорк	50	«Делл пубблишинг» — издательское дело
Даблдэй-Бэбкок	Нью-Йорк	60	«Даблдэй энд компани» — издательское дело
Р. Эттинжер	Нью-Йорк	95	«Прентис-Холл» — издательское дело
В. Фрибург	Нью-Йорк	100	«Континентал грэйн» — оптовая торговля зерном
Дж. Фаркас	Нью-Йорк	60	«Александер департамент сторз» — розничная торговля
Ю. Феркауч	Нью-Йорк	60	«Э. Дж. Корветт» — розничная торговля
С. Фридлэнд	Нью-Йорк	70	«Фуд фэр сторз» — розничная торговля
Л. Гесс	Нью-Йорк	100	«Гесс ойл энд кемикл» — добыча и переработка нефти
Х. Джонсон	Нью-Йорк	110	«Хауэрд Джонсон компани» — ресторанное дело
Г. Кресги	Нью-Йорк	80	«С. С. Кресги энд компани» — розничная торговля
Э. Лэнд	Нью-Йорк	260	«Полароид компани» — фотопромышленность
К. Лэндэггер	Нью-Йорк	100	«Парстонс энд Уитмор», «Блэк-Клоусон» — бумажная промышленность
Дж. Лемкул	Нью-Йорк	100	«Юнайтед Стейтс тайм корпорейшн» — производство часов
М. Маклин	Нью-Йорк	180	«Маклин индастриз» — судоходство
Л. Маркс	Нью-Йорк	50	«Луи Маркс энд компани» — производство игрушек
Дж. Моран	Нью-Йорк	50	«Моран-Таунг энд транспорттейшн» — судоходство
С. Ньюхаус	Нью-Йорк	200	«Ньюхаус ньюспейперз» — газетное издательство
А. Нильсен	Нью-Йорк	85	«А. С. Нильсен компани» — судостроение
Ф. Помп	Нью-Йорк	50	«Колониел сэнд энд стоун» — производство строительных материалов
Л. Розенстил	Нью-Йорк	50	«Шенли индастриз» — производство спиртных напитков
Ч. Ротс	Нью-Йорк	50	«Кэйсер ротс» — текстильная промышленность, швейные фабрики
У. Ревлон	Нью-Йорк	70	«Ревлон» — производство косметических товаров
Дж. Шэфер	Нью-Йорк	100	«Ф. М. Шэфер бруинг компани» — пивоваренные заводы
П. Урис	Нью-Йорк	60	«Урис билдинг компани» — промышленное строительство

	Местопребывание	Размер состояния, млн. долл.	Главные сферы приложения капиталов семьи (отрасли производства, банки, сельское хозяйство и т. д.)
Де Вит Уоллес	Нью-Йорк	60	«Ридерс дайджест» — издательское дело
Л. Вольфсон	Нью-Йорк	100	«Мерриэт Чэпмен энд Скотт», «Юниверсал Марнон» — Брокерские и банковские операции
Дж. Шапиро	Балтимора	100	«Мэрнлэнд кан» — производство упаковочных материалов
А. Гринфилд	Филадельфия	75	«Бэнкерс секьюритиз», «Ситис сторз» — банковское дело, розничная торговля
С. Джансен	Ридинг	50	«Берктайер ниттинг миллс», «Текстайл машин уоркс» — производство оборудования для легкой промышленности
П. Стоддарт	Бостон	50	«Уаймэн Гордон корпорейшн» — машиностроение
Л. Бакалар	Бостон	100	«Транзитрон электрнк» — электроника
Н. Бристол	Бостон	100	«Фоксборо компани» — производство измерительных приборов
А. Бюхлер	Бостон	100	«Виктор комптомер» — производство счетных машин
Дж. Рорер	Пенсильвания	60	«Уильям Г. Рорер» — фармацевтика
М. Линкольн	Кливленд	60	«Линкольн электрнк», «Багдад коппер» — производство меди и электросварочной аппаратуры
М. Зельцман	Кливленд	50	«Бобби брукс» — швейное производство
П. Гувер	Кантон (Огайо)	65	«Гувер компани» — бытовые электроприборы
У. Гербер	Мичиган	90	«Гербер продактс» — производство пищевых товаров
Р. Херрик	Мичиган	50	«Текумс продактс» — машиностроение
Р. Грант	Мичиган	120	«Рейнольдс энд Рейнольдс» — конторское оборудование
Р. Галвин	Чикаго	150	«Моторола» — радиоэлектроника, вооружение
Н. Каммингс	Чикаго	55	«Консолидейнд фудс» — производство пищевых продуктов
У. Гидвиц	Чикаго	70	«Хелен Кэртис нидастриз» — косметические товары
Дж. Макартур	Чикаго	300	«Бэнкерс лайф энд кэжуэлти» — страховые компании
К. Пинкертон	Чикаго	50	«Пинкертонс нэшнл детектив эйдженси» — издательское дело
Дж. Холл	Канзас-сити	60	«Холл-марк кардс» — издательское дело, почтовые открытки
У. Лир	Уичита (Канзас)	100	«Лирджет корпорейшн» — авиационное строительство
Р. Стэйли	Чикаго	55	«А. Э. Стэйли мэньюфакчуринг компани» — производство пищевых продуктов

	Местопребывание	Размер состояния, млн. долл.	Главные сферы приложений капиталов семьи (отрасли производства, банки, сельское хозяйство и т. д.)
Дж. Лилли	Инднанаполис	200	«Эли Лилли энд компани» — фармацевтика
С. Кохлер	Висконсин	50	«Кохлер компани» — розничная торговля
А. Брэдли	Висконсин	50	«Аллен Брэдли компани» — банковское дело
Р. Джонсон	Висконсин	150	«С. К. Джонсон энд сан» — химическая промышленность
Э. Кинг	Висконсин	50	«Уоткинс продактс» — производство косметических товаров
С. Миллер	Висконсин	50	«Миллер брунинг компани» — пищеваренные заводы
Л. Смит	Висконсин	60	«А. О. Смит компани» — банковское дело
Дж. Паркер	Висконсин	25	«Паркер пен» — производство канцелярских товаров и авто ручек
Г. Фрэнд	Висконсин	50	«Нордберг мэнюфекчуриг компани» — машиностроение
Эл. Низ	Висконсин	50	«Белойт корпорейшн» — электроника
М. Микельсон	Миннесота	55	«Фабри-тек» — электроника
Б. Гэмбл	Миннесота	50	«Гэмбл Скочом» — оптовая и розничная торговля
Д. Дэйтон	Миннесота	50	«Дейтонс» — розничная торговля
У. Мэйтаг	Айова	110	«Мэйтаг компани», «Нэшнл эйрлайнз» — авиатранспорт и бытовые приборы
У. Стоун	Чикаго	140	«Комбайнд иншуренс компани» — страховая компания
Р. Вудс	Кливленд	100	«Адресограф — Малтиграф корпорейшн», «Сахара коул» — производство электронно-счетных машин
Дж. Спрингс	Южная Каролина	200	«Спрингс котти миллс» — текстильное производство
Р. Каллауэй	Джорджия	60	«Каллауэй миллс» — текстильное производство
Дж. Селф	Северная Каролина	90	«Гринвуд миллс» — текстильное производство
Р. Кэннон	Северная Каролина	70	«Кэннон миллс» — текстильное производство
А. Белк	Северная Каролина	50	«Белк сторз» — розничная торговля
П. Роуссел	Новый Орлеан	100	«Галф нэчэрел гэз» — нефтедобыча, банки, страховые компании
Дж. Сторер	Флорида	100	«Сторер бродкастинг компани», «Норсист эйрлайнз» — радиостанции, авиатранспорт
Дж. Роллинс	Флорида	80	«Роллинс бродкастинг компани» — радио и телевидение
У. Клеберг	Техас	200	«Кинг рэнч» — скотоводство, нефтедобыча

	Местопребывание	Размер состояния, млн. долл.	Главные сферы приложений капиталов семьи (отрасли производства, банки, сель- ское хозяйство и т. д.)
Г. Хант	Техас	600	«Хант ойл», «Плэсид ойл» — скотоводство, земледелие, нефтедобыча
Дж. Каллен	Техас	200	«Квинтанс петролеум» — скотоводство, земледелие, нефтедобыча
Дж. Аберкромби	Техас	200	«Камерон айрон уоркс» — скотоводство, земледелие, нефтедобыча
Р. Смит	Техас	110	«Смит энд компани» — скотоводство, нефтедобыча
С. Джонсон	Хьюстон	115	«Тексас-инструментс» — электроника
Ол. Мидоус	Техас	80	«Дженерал америкэн ойл» — нефтедобыча
Р. Аскэнэйс	Техас	55	«Данхил интернэшнл» — банковское дело
Дж. Блэффер	Техас	50	«Блэффер ойл» — нефтедобыча
О. Уайет	Техас	50	«Коустэл Стейтс гэз» — нефтегазовые заводы
Л. Корригэн	Техас	100	«Корригэн пропертиз» — недвижимое имущество
Дж. Маби	Оклахома	100	Скотоводство, нефтедобыча
Ч. Мэрфи	Арканзас	50	«Мэрфи ойл» — нефтедобыча
Н. Саймон	Калифорния	70	«Хант фудс энд индастриз» — производство пищевых продуктов
Г. Гарвей	Калифорния	100	«Гаргей алюминיום» — производство алюминия
С. Тэйпер	Калифорния	150	«Фэрст чартер файнэшнл корпорейшн» — банковское дело
С. Мошер	Калифорния	80	«Сайнэл ойл энд гэз» — нефтедобыча и нефтепереработка
У. Хьюлет	Калифорния	150	«Хьюлет Паккард компани» — производство измерительных приборов
Д. Паккард	Калифорния	150	«Хьюлет Паккард компани» — производство измерительных приборов
М. Фактор	Калифорния	100	«Макс Фэктор энд компани» — производство косметических товаров
А. Бекман	Калифорния	55	«Бекман инструментс» — электроника
У. Дисни	Калифорния	50	«Уолт Дисни продакшн» — кинопромышленность
Р. Маккуллох	Калифорния	60	«Маккуллох моторс», «Маккуллох ойл» — машиностроение, нефтедобыча
Дж. Альбертсон	Калифорния	50	«Альбертсонс» — розничная торговля
Г. Воллам	Портленд (Орегон)	55	«Тектроникс» — электроника

В этом отношении они резко отличаются от гигантских монополистических концернов, комбинирующих производство продуктов многих тысяч наименований. Финансовая структура такого рода корпораций (особенно «семейных») все еще остается довольно архаичной, и поэтому их владельцы сохранили большое сходство с промышленно-торговой буржуазией середины XIX в.

Вторая разновидность слоя капиталистов-аутсайдеров — «предприниматели-финансисты», создатели новых промышленных «империй» с помощью тех же финансовых манипуляций и уловок, которыми пользовался герой известного романа Т. Драйзера, финансист Фрэнк Каупервуд². Вместо того чтобы тратить время на создание новых предприятий, банкиры этого типа, зорко следя за рыночной конъюнктурой, стремятся приобрести за бесценок функционирующие, как правило, «больные» корпорации. Преследуя такую цель, они время от времени вторгаются «в пограничные области» обширных сфер влияния магнатов финансового капитала.

Типичный представитель этой разновидности финансистов — калифорнийский «нувориш» Нортон Саймон. Сын торговца, он начал и сам заниматься мелкой торговлей в 20-летнем возрасте. В годы экономического кризиса (1929—1933) он скупал в Калифорнии за бесценок мелкие обанкротившиеся предприятия, продававшиеся с торгов.

В годы второй мировой войны Саймон нажил 4 млн. долл. на производстве консервов и различных финансовых манипуляциях. Этот капитал позволил ему приобрести контроль над тремя довольно крупными компаниями. Он слил их в единый концерн «Хант фудс энд индастриз». В 1965 г. общий объем продаж продукции, выпускаемой его предприятиями (консервированный томатный сок, хлопковое масло, стеклянная тара, спички, краски, бумага и фанера), составил 500 млн. долл. Н. Саймон и члены его семьи владеют 27% акций «Хант фудс» рыночной стоимостью (на 1966 г.) около 60 млн. долл. Создавая свою промышленную «империю», Саймон применил обычный для капиталистов-финансистов этого типа прием: ликвидные финансовые ресурсы

² Прототипом героя романа послужил филадельфийский финансист Чарлз Йеркс, спекулировавший земельными участками и построивший подземные железные дороги в Чикаго и Лондоне.

каждой новой купленной им компании использовались для приобретения контрольного пакета акций какой-либо другой компании. Во второй половине 60-х годов «Хант фудс» стала все больше превращаться в своеобразную холдинговую компанию. В частности, она приобрела контрольные пакеты акций издательства «Мак колл» и компании «Канада Драй». В 1966 г. промышленная «империя» Нортон Саймона включала шесть корпораций с общей суммой активов в 1 млрд. долл.

До 1965 г. Саймон тщательно избегал вторжения в сферы «интересов» и контроля основных групп финансовой олигархии США. Жертвами его «пиратских налетов» обычно служили компании, не вызывавшие большого интереса у магнатов финансового капитала. Сравнительно легко, например, ему удалось захватить контроль над компанией «Уилинг стил» (активы — 400 млн. долл.). Эта металлургическая компания, по выражению журнала «Форчун», уже была «высосана ее первоначальными главными акционерами, успевшими заблаговременно сбыть свои пакеты акций»³. Нью-Йоркские кредиторы «больной» корпорации позволили калифорнийскому финансисту занять пост председателя и заполнить своими доверенными лицами половину мест в совете директоров.

Восточные банкиры сами просили Саймона взять на себя руководство финансовыми делами столь же «больной» металлургической компании (питсбургской «Крусибл стил» с активами около 240 млн. долл) и отразить угрожавший ей «налет» со стороны группы мелких финансовых «пиратов». Компания входила в сферу влияния Меллонов. Однако их интерес к этой малоприбыльной компании, видимо, был невелик. Крупных акционеров «Крусибл стил» не имела. Директорам и администраторам компании принадлежало менее 1% акций. Этим решила воспользоваться группа мелких финансовых хищников, возглавляемая чикагским дельцом Моррисом Рубином. М. Рубин и его партнеры в конце 1965 г. приступили к скупке акций «Крусибл стил» и официально объявили о намерении добиваться переизбрания ее правления. В январе 1966 г. банк Меллонов просил Саймона войти в состав правления «Крусибл

³ «Fortune», June 1965, p. 184.

стил» и изнутри организовать отпор «налетчикам»⁴. «Тот самый Нортон Саймон,— писала по этому поводу «Нью-Йорк таймс»,— которого еще недавно поносили, как «пирата», теперь принял на Уолл-стрит образ некоего «финансового Робин Гуда», пришедшего на выручку попавшему в беду правлению «Крусибл стил»»⁵. Саймону и его доверенным лицам предоставили четыре места в совете директоров «Крусибл стил». Заняв пост председателя финансовой комиссии, он приступил к организации «обороны» компании. Его «Хант фудс» приобрела значительный пакет акций «Крусибл стил».

Но не всегда финансовые операции Н. Саймона протекали столь гладко. В тех случаях, когда он пытался получить «голос» в делах крупных «респектабельных» корпораций, опекаемых основными финансовыми группами, калифорнийский финансист встречал унижительный отпор. Правление гигантской корпорации «Свифт» почти демонстративно отказало Саймону в директорском месте, несмотря на то, что он контролирует значительный пакет акций этой компании. В 1964 г. Саймон приобрел (через «Макколл корпорейшн») около 10% акций компании «Америкэн бродкастинг парамоунт сизтерз» и потребовал предоставить его доверенному лицу директорский пост. Правление компании, опираясь на поддержку банкиров лимэновской группы, не только отвергло это требование, но и приняло меры к тому, чтобы ограничить «голосующую силу» пакета акций Саймона на собрании акционеров, внося некоторые изменения в устав компании⁶.

Подобно новоорлеанскому финансисту Роусселу Н. Саймон мечтает проникнуть в сферу «высших финансов», войти в состав финансово-промышленной plutократии США и стать наравне с «патрициями». Но пока он еще далек от достижения этой цели. Ни один крупный банк не удостоил его приглашением занять место в совете директоров, и для него по-прежнему остаются наглухо закрытыми двери аристократических клубов.

Находиться вне сферы конкурентной борьбы главных монополистических объединений совсем не означает пре-

⁴ «Time», 21.I 1966.

⁵ «New York Times», 13.I 1966.

⁶ «Business Week», 11.IV 1964.

бывать в независимости от них. В условиях развитого финансового капитала ни один частный предприниматель — будь то промышленник, банкир или фермер — в США не может избежать той или иной формы подчинения и зависимости от крупных банков-гигантов и главных монополистических объединений. Американским аутсайдерам приходится постоянно вести борьбу против экономического диктата основных финансовых групп. Об этой борьбе писал В. И. Ленин: в условиях современного монополистического капитализма старая борьба мелкого и крупного капитала «возобновляется на новой, неизмеримо более высокой ступени развития». В разряд «мелких», указывал Ленин, попадают целые синдикаты⁷.

Сколько стоит Гарольдсон Хант? Даже самые богатые капиталисты-аутсайдеры испытывают на себе давление и зависимость от основных финансово-промышленных группировок США. В качестве примера можно взять предприятия тexasского нефтепромышленника Гарольдсона Ханта. По размерам личного состояния (запасы нефти на арендованных им участках земли) Хант, вероятно, может соперничать с любым нью-йоркским магнатом финансового капитала. Но этого нельзя сказать о его корпорациях. Выше уже отмечалось, что по сравнению с гигантской нефтяной «империей» «Стандард ойл оф Нью-Джерси» нефтяные компании Ханта выглядят карликовыми предприятиями.

Семья Хантов владеет нефтяными концессиями в Ливии и Австралии. Но сомнительно, чтобы членам его семьи удалось в конечном счете в результате острой конкурентной борьбы создать на основе этих концессий собственную «нефтяную империю». Мировые рынки сбыта нефти в странах капитализма довольно прочно контролируются участниками неофициального нефтяного картеля. Прорваться на этот рынок сбыта сквозь заслоны, поставленные международными нефтяными монополиями, как показывает опыт, почти невозможно.

Даже если допустить, что Г. Ханту с его гигантским личным состоянием удастся когда-либо вырваться из общего круга американских капиталистов-аутсайдеров и в конечном счете войти в состав ведущих монополий США, то для большинства аутсайдеров такой пер-

⁷ См. В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 341.

спективы нет: предприятиям многих из них под беспощадными ударами капиталистической конкуренции суждено стать жертвой корпораций — гигантов.

В апреле 1964 г. «Уолл-стрит джорнэл» писал о положении аутсайдеров в американской нефтяной промышленности: «Недавно Н. Робино, президент компании «Франтьир рифайнинг», Денвер, потихоньку пустил в кругах нефтепромышленников слух о том, что его концерн, с ежегодным объемом продажи в 44 млн. долл., выставляется на продажу. О причинах Робино говорит так: «Я занимаюсь нефтяным бизнесом 40 лет, но нужно быть реалистом. Этот бизнес становится убийственным для независимого нефтепромышленника». Решив продать свои предприятия, компания «Франтьир» пополняет растущий список независимых нефтяных компаний, которые отказались от дальнейшей борьбы. В условиях, когда цены на сырую нефть имеют тенденцию к снижению ... а главные нефтяные компании усиливают свою борьбу за потребителей, давление на менее крупные нефтяные компании становится слишком сильным, чтобы его можно было выдержать... В течение последних трех лет слияния нефтяных компаний составляли 1 млрд. долл. в год (примерные цены, уплаченные за компании). В большинстве случаев независимым нефтяным компаниям было нетрудно найти покупателя... Полностью интегрированные главные нефтяные компании готовы принять их в свои объятия... Дело идет ко все большей концентрации капиталов в американской нефтепромышленности в руках примерно 20 крупных интегрированных нефтяных компаний»⁸.

Разумеется, положение аутсайдеров неустойчиво и ненадежно не только в нефтяной промышленности США. Оно отражает дальнейшее обострение капиталистической конкуренции и пронизывает все сферы и «этапы» финансово-промышленной системы американского империализма. Финансовая олигархия США, используя свое господствующее положение, стремится укрепить его еще больше за счет вовлечения в свою орбиту «новых капиталов», рождающихся в результате той же беспощадной и извечной капиталистической конкуренции и погони за прибылью.

* «Wall Street Journal», 8.IV 1964.

Профессиональные управляющие

Развитие акционерной формы промышленных и финансовых предприятий (включая банки) породило в США довольно многочисленный слой высокооплачиваемых наемных администраторов, занимающих посты председателей советов директоров, президентов и вице-президентов корпораций. Только в пределах крупных корпораций эта категория администраторов насчитывает несколько десятков тысяч человек.

Административные посты в больших корпорациях занимают как крупные капиталисты, так и действительно наемный персонал. В пределах тысячи крупнейших компаний около 900 председательских и президентских постов принадлежит представителям семей, владеющих акциями на сумму свыше 10 млн. долл. Эти лица заполняют административные посты по праву крупного собственника-акционера, и было бы нелепо относить их к числу наемных, или профессиональных, управляющих. По сути дела они капиталисты-предприниматели. Можно ли, например, считать наемным администратором Фрица Гааза, президента «Ром энд Гааз», если ему и членам его семьи принадлежит 52% акций этой корпорации на сумму в 400 млн. долл.?

Наемные администраторы. Совершенно очевидно, что к числу американских наемных администраторов следует относить лишь тех, кто получил пост в корпорации не из-за большого размера собственных пакетов акций, а в качестве доверенного лица крупных акционеров или банков. Выдвижение таких лиц на административные посты и их смещение зависят от воли подлинных вла-

дельцев корпораций. В пределах 1000 крупнейших американских компаний наемным администраторам принадлежит около половины главных административных постов и примерно $\frac{9}{10}$ вице-президентских постов.

Типичный американский профессиональный управляющий обычно делает всю свою административную карьеру в рамках одной и той же корпорации, карабкаясь постепенно вверх по ступенькам административной лестницы. Для большинства наемных администраторов пост вице-президента — венец карьеры. Лишь немногим удастся получить пост президента или председателя корпорации.

Знание техники и организации производства возглавляемых корпораций для главных администраторов не обязательно. Специалисты-инженеры на этом посту — явление сравнительно редкое. Инженеры занимают средние административные должности и осуществляют большую часть всей работы по непосредственному управлению производством. Чаще всего главные административные посты занимают юристы, прошедшие выучку в крупных адвокатских фирмах. Адвокат Томас Сандерлэнд в течение некоторого времени занимал пост вице-президента «Стандард ойл оф Индиана». В 1959 г. его пригласили на пост президента корпорации «Юнайтед фрут компани», хотя Сандерлэнд, как он сам заявил, «ничего не понимает в торговле бананами»¹.

После второй мировой войны значительная часть наемных администраторов вербуются хозяевами американских корпораций из числа отставных генералов и адмиралов. Особое предпочтение при этом оказывается служившим в главных интендантских управлениях военных министерств, ведающих распределением военных заказов среди промышленных корпораций. Американский монополистический капитал убежден, что эти лица и после отставки сохраняют важные для частных компаний личные связи в Пентагоне. Находящиеся на службе корпораций отставные генералы и адмиралы заняты не столько административным управлением, сколько получением военных заказов.

«Мы наняли отставного генерала авиации, — сказал корреспонденту «Уолл-стрит джорнэл» представитель

¹ «Wall Street Journal», 10.XI 1959.

одной промышленной корпорации,— ни для чего другого, как действовать в качестве связующего звена между нашей корпорацией и министерством военной авиации. Надо признать, что это не принесло пока еще нам каких-либо заказов, но как средство открывать двери в Пентагоне это принесло некоторую пользу»².

Следует отметить, что, как правило, бывшим военачальникам не дают административных постов выше вице-президента. Так, в 1961 г. только в четырех крупных корпорациях пост главного администратора занимал бывший военачальник. В это число входила корпорация «Сперри Рэнд». Кресло ее председателя «украшал» восьмидесятилетний отставной генерал Дуглас Макартур. Его административная роль сводилась к тому, что он раз в месяц председательствовал на заседании совета директоров, который из уважения к возрасту председателя собирался у него на квартире³. Но как «открыватель дверей» в Пентагоне Макартур, надо полагать, вполне оправдывал выплачиваемое ему жалованье (68 тыс. долл. в год).

Отставной генерал Л. Клей — председатель корпорации «Континентал кэн», так объяснил причины того, почему после второй мировой войны военачальники начали десятками и сотнями превращаться в бизнесменов. В 20-х и 30-х годах, сказал он, «военный лидер мог прослужить всю жизнь и ни разу не встретить предпринимателя. Теперь же, когда министерство обороны расходует 45 млрд. долл. в год, его интендантские офицеры находятся в ежедневном контакте с корпорациями»⁴.

Наемные администраторы крупных компаний получают чрезвычайно высокое жалованье. В 118 крупнейших корпорациях среднее жалованье председателей советов директоров и президентов в 1964 г. составляло 152 тыс. долл. в год⁵. Следует учесть, что жалованье администратора корпорации даже в 50 тыс. долл. в год

² «Wall Street Journal», 13.I 1958.

³ «New York Herald Tribune», 26.I 1960.

⁴ «Journal American», 4.XI 1958. В 1969 г. США израсходовали на «чисто» военные расходы 80 млрд. долл., что составляет 56% всех расходов НАТО на военные цели. (Прим. ред.)

⁵ «Business Week», 15.V 1965.

в 2 раза превышает жалование министра правительства США.

Помимо основного жалования администраторы корпораций получают различные виды дополнительного вознаграждения (премиальные бонусы, крупные суммы на «деловые расходы» и пр.), которые в совокупности очень часто превышают основной оклад. Ниже мы приводим в качестве примера жалование и бонусы 20 главных администраторов 19 крупнейших корпораций по данным на 1964 г. (в тыс. долл.) ⁶:

	Жалова- ние	Бонус	Стоимость пакета акций главного администратора в данной корпо- рации
Ф. Доннер — председатель «Дженерал моторс»	200	453	3500
Джо Гордон — президент «Дженерал моторс»	180	560	3000
Н. Макэлрой — председатель «Проктер энд Гэмбл»	325	43	5000
А. Миллер — президент «Форд мотор»	176	340	1500
Ф. Борч — президент «Дженерал электрик»	237	—	1300
Д. Бэрнхэм — президент «Вестинггауз электрик»	198	50	Нет точных данных (предположительно около 1000)
Д. Сверинген — президент «Стандард ойл оф Индиана»	175	5	1500
Р. Льюис — председатель-президент «Дженерал Дайнемикс»	127	100	Нет точных данных (предположительно 1800)
Л. Таунсенд — президент «Крайслер корпорейшн»	179	61	3000
Ч. Мортимер — председатель «Дженерал фудс»	175	40	5000
Х. Робертсон — председатель «Зенит радио»	60	216	2800
П. Гофман — председатель «Джонсон энд Джонсон»	183	85	2100

⁶ «Business Week», 15.V 1965; данные о размерах пакетов акций основаны на официальных источниках, в частности: «Bank Stock and Corporation Ownership and Control», 89 th Congress 2 nd session December 29, 1966. Washington.

О. Кушман — председатель «Сирс, Робак»	225	Нет данных	6000
К. Вильсон — председатель «Авко корпорейшн»	213	Нет данных	450
Р. Дозйн — председатель «Интернэшнл пэйпер»	200	Нет данных	500
Б. Лейгхед — президент «Клуэнд, Пибоди»	127	150	500
Л. Толлей — председатель «Кока-кола»	150	350	3000
У. Малкольм — председатель «Америкэн снанамид»	125	58	2500
Ч. Саммер — президент «Монсанто»	150	30	1200
Л. Личфилд — председатель «Алкоа»	187	37	500

Одна из форм дополнительного вознаграждения главных администраторов — так называемые опции на акции. Эта форма получила особенно широкое распространение в течение двух последних десятилетий. В 1951 г. лишь 8% общего числа крупных корпораций применяли эту систему, а в 1960 г. — уже 60%. Суть системы опций сводится к тому, что корпорация предоставляет узкому кругу администраторов право приобрести определенное число акций по зафиксированной цене в любое время в течение десятилетнего срока. Если позднее курс акций повысится в 2 раза по сравнению с зафиксированной опцией ценой, то администратор, реализовав свое право на опцию, может «заработать» или, как принято говорить в уоллстритовских кругах, «очистить» 100% чистой прибыли.

В феврале 1961 г. Джордж Ромни, занимавший пост председателя и президента третьеразрядной корпорации «Америкэн моторс»⁷, откровенно поведал американским журналистам о том, как он нажил значительный капитал, используя систему опций. За несколько лет до этого он получил опцию на 30 тыс. акций «Америкэн моторс» по 9,56 долл. за акцию. В 1960 г. курс акций корпорации резко повысился. Ромни занял деньги в банке и приобрел 25 тыс. акций по той же номинальной

⁷ Впоследствии губернатор штата Мичиган и министр в правительстве Никсона.

цене, т. е. 9,56 долл. за акцию. В январе 1961 г. он продал их по рыночному курсу 90 долл. за акцию. Его чистый выигрыш от этой операции после уплаты долга баику и налога составил 500 тыс. долл.⁸ В последующие месяцы Ромии использовал полученные деньги для приобретения акций по другим опциям. В итоге всех этих операций Ромии приобрел пакет акций «Америкэн моторс» стоимостью в 2 млн. долл., на что он не израсходовал ни одного цента своих денег.

В современных условиях, когда курс акций большинства американских корпораций в общем имеет тенденцию к постоянному повышению, система опций служит для администраторов источником крупных доходов. Например, председатель корпорации «Дженерал электрик» Ральф Кордиер в 1957—1960 гг. заработал на опциях 1 млн. 262 тыс. долл.; бывший президент «Форд мотор», Роберт Макиамара — 1 млн. долл.⁹ Ричард Ходжсон, президент компании «Фэрчайлд камера энд инструмент», в октябре 1965 г. получил от продажи 20 тыс. акций чистую прибыль в 2 млн. долл.¹⁰

Одна из социально-экономических целей системы опций состоит в том, чтобы «привязать» наемного администратора к определенной корпорации. Покидая работу в корпорации, администратор теряет право на опции. Эта система вознаграждения рассчитана также на то, чтобы дать наемным администраторам стимул к повышению эффективности и прибыльности капиталистического предприятия. Чем больше прибыль промышленной корпорации, тем выше поднимается курс ее акций. «Система опций,— говорит нью-йоркский промышленник и бакир Л. Хэзэрд,—служит побудителем к агрессивности. Она дает человеку стимул действовать так, как действовал в прошлые времена предприниматель-собственник»¹¹.

Но главная причина быстрого распространения системы опций в послевоенный период в США связана с особенностями налогового обложения крупных доходов. Ставка обложения налогом дохода от продажи всех

⁸ «Wall Street Journal», 17.II 1961.

⁹ «Time», 25.IV 1960.

¹⁰ «Wall Street Journal», 10.XI 1965.

¹¹ «Time», 25.IV 1960.

форм собственности, включая акции, в 3 раза ниже ставки обложения соответствующей суммы дохода, полученного в форме жалования. Система опций как форма вознаграждения монополистическим капиталом своей административной верхушки, представляет собой одну из уловок, используемых для обхода законов о подоходном налоге.

Крупные собственники-акционеры между тем далеко не единодушны в оценке практических результатов этой системы. Некоторые из них считают, что она разжигает у администраторов страсть к спекуляциям акциями своей корпорации, к погоне за кратковременным эффектом в ущерб долговременным интересам. «Акционерная собственность,— говорится в докладе комиссии конгресса США по расследованию практики установления монопольных цен,— порождает прямую заинтересованность акционеров в делах корпорации, но представление права опций порождает прямую заинтересованность только в биржевом курсе акций»¹².

Система опций способствовала тому, что многие наемные администраторы превратились в собственников значительных пакетов акций. По собранным нами данным, около 2 тыс. председателей, президентов и вице-президентов корпораций в 1965 г. владели пакетами акций на сумму, превышающую 1 млн. долл. каждый. Так, в корпорации «Дженерал моторс» было 32 администратора, владеющих акциями на сумму свыше 1 млн. долл., в корпорации «Интернэшнл бизнес машин» — 19, «Сирс, Робак» — 18, «Форд мотор» — 17, «Дженерал фудс» — 17, «Дженерал электрик» — 14, «Крайслер» — 14.

Помимо акций тех корпораций, где они работают, многие наемные администраторы владеют также акциями других компаний. Благодаря своим связям в деловом мире, писала газета «Уолл-стрит джорнэл», администраторы располагают полезной информацией о положении дел в других корпорациях. Эту информацию они используют для спекуляции на фондовых биржах. «У некоторых наемных администраторов доход от спекуляций акциями превышает основное жалование»¹³.

¹² «Administered Prices. Steel. Report of the Committee on the Judiciary. U.S. Senate. Subcommittee on Antitrust and Monopoly». Washington, 1958.

¹³ «Wall Street Journal», 25.VIII 1959.

Вместе с тем следует иметь в виду, что хотя пакеты акций, принадлежащие наемным администраторам гигантских корпораций, по своим размерам кажутся значительными, их процент от общего числа находящихся в обращении акций соответствующей корпорации ничтожен. Например, Ф. Доннер, председатель «Дженерал моторс», доверенное лицо банков Нью-Йорка, Бостона и Питсбурга, контролирующих значительную часть акций этой корпорации, в 1965 г. владел 33 634 акциями «Дженерал моторс» стоимостью в 3,5 млн. долл. Но «Дженерал моторс» в то время имела в обращении 282 млн. акций. Следовательно, пакет акций Доннера составлял всего 0,01% общего числа акций компании. Такая незначительная доля акций, конечно, контроля над корпорацией дать не может.

Помимо председателей и президентов крупные корпорации обычно имеют несколько десятков вице-президентов. Так, корпорация «Юнайтед Стейтс стил» в 1964 г. имела 76 вице-президентов. Особенно много вице-президентов в крупных коммерческих банках. В 1965 г. «Морган гаранти траст» имел 91 вице-президента, а «Фэрст нэшнл сити бэнк» — 184. Инвестиционно-банковская фирма «Мерилл Линч, Феннер энд Смит» имела 118 вице-президентов. В Нью-Йорке, где находятся штаб-квартиры нескольких сот крупных корпораций и банков, вице-президенты образуют одну из значительных прослоек среди городского населения. Их насчитывается несколько десятков тысяч, т. е. больше, чем шоферов, лифтеров и парикмахеров.

В США титул «вице-президент» уже давно оторвался от первоначального смысла этого слова, обозначавшего положение заместителя президента частной фирмы или компании. В настоящее время большинство вице-президентов корпораций фактически выполняют обязанности начальников отделов. Только те из них, кто занимает должность административного вице-президента, более или менее близки к положению заместителей главных администраторов. Власть остальных вице-президентов ограничена весьма узкими рамками управления отделами или филиалами корпораций. Лишь немногие вице-президенты вводятся в состав советов директоров. Вице-президенты могут играть важную роль в управлении корпорацией лишь в тех случаях, когда они сами

крупные акционеры или члены семей крупных акционеров.

Получаемое профессиональными управляющими высокое жалование, бонусы, опции и персональные пенсии — это не столько компенсация за «труд управления», сколько плата за их лояльность по отношению к данной корпорации и к классу капиталистов вообще. Наемному управляющему сознательно создают такие материальные условия жизни, которые радикально отличаются от условий жизни не только американского пролетариата¹⁴, но и тех, кого принято считать в буржуазной литературе средним классом. Главные акционеры — владельцы корпораций щедро вознаграждают своих управляющих, чтобы быть полностью уверенными в том, что в любом конфликте они будут верой и правдой ограждать интересы капитала, будут всегда стоять на стороне собственников.

«Ландскнехты» не щепетильны в выборе средств. Почти все современные американские буржуазные экономические и социологические теории отводят слою профессиональных управляющих роль главной силы в «перестройке» капитализма, в превращении его «в цивилизованный», «просвещенный» капитализм. «Собственнический капитализм, — говорит американский экономист Эдвин Нурс, — осуществлявший власть, напомилавшую власть феодалов, постепенно уступил место корпорационному капитализму, при котором права собственника делегированы новому классу профессиональных управляющих»¹⁵. Таким образом, продолжает Нурс, «диктаторская власть капиталистов была постепенно ослабле-

¹⁴ На собрании акционеров компании «Ворнадо» 14 января 1964 г. обсуждалось предложение предоставить четырем администраторам новые опции на 55 тыс. акций. Один из присутствующих на собрании мелких акционеров выразил сомнение в том, насколько уместна подобная щедрость. Отвечая ему, председатель корпорации Герберт Хубшман сказал: «Я хочу, чтобы вы поняли, что я не могу жить на 75 тыс. долл. в год. Я женат и имею пятерых детей, обучающихся в частной закрытой школе, и я должен жить как подобает председателю. У меня остается чистыми (т. е. после вычета налогов. — И. Б.) всего 45 тыс. долл., и я не могу жить на эту сумму. Я не хочу просить о повышении жалования, но я надеюсь когда-нибудь заработать кое-что на акциях» («Wall Street Journal», 15.I 1964).

¹⁵ «Commercial and Financial Chronicle», 19.IX 1957, p. 12.

на или же стала более «цивилизованной». В условиях этого прочно укрепившегося теперь административного капитализма профессионально подготовленная элита корпоративных администраторов приобрела широкую власть в отношении определения способов использования капиталов корпораций и власть указывать действительным собственникам капитала, какой именно личный доход им надлежит получить из прибылей компании и какая часть этой прибыли должна быть использована для расширения производства»¹⁶. Управляющие представляют якобы ныне интересы не только собственников, заключает Нурс, а четырех социальных групп: акционеров, рабочих, потребителей и публики¹⁷.

Сформулированные Э. Нурсом положения служат фундаментом многих современных буржуазных экономических и социологических теорий¹⁸. Именно на эти положения опирается буржуазно-апологетический тезис о превращении современных капиталистических корпораций, возглавляемых «просвещенными» профессиональными управляющими, в социальные институты, якобы руководствующиеся интересами всего общества. Остановимся главным образом на категории «просвещенных», или, как говорит А. Берли, проникнутых чувством «общественной сознательности» управляющих и их роли в современном американском буржуазном обществе.

Вопрос об облике «типичного» профессионального управляющего породил в США большую литературу. Этой проблеме посвящены десятки социологических и экономических исследований и множество романов¹⁹. Почти все исследователи и писатели сходятся в одном: условия, в которых протекает карьера наемного админи-

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Разделяет эти взгляды и Р. Милс. «Рост корпораций и развитие переплетающихся связей между ними,— писал он,— ... означает появление более просвещенной административной элиты, которая обладает теперь определенной автономией по отношению к любым специфическим интересам собственности» (W. Mills. The Power Elite. New York, 1956, p. 122).

¹⁹ Следует отметить, что ряд американских писателей-романистов, свободных от предвзятых буржуазно-социологических концепций, изображают быт и нравы профессиональных управляющих более правдиво, чем социологи.

стратора, таковы, что они неизбежно морально опустошают, развращают и ожесточают человека.

Взбираясь вверх по лестнице корпоративной бюрократической иерархии, наемные администраторы совершают подлости, нарушают законы государства, подсиживают друг друга или, как выражаются в этих случаях американцы, «перерезают друг другу горло»²⁰. К заветной цели, дверям кабинета главного администратора, обычно прорываются самые бесцеремонные и жестокие люди.

Вот что писала в этой связи в 1958 г. «Уолл-стрит джорнэл» в статье, по поводу социологического опроса 50 администраторов крупнейших корпораций в 12 городах США об их методах продвижения по служебной лестнице. «Некий вице-президент одной корпорации не так давно заткнул карбюратор автомашины своего соперника с тем, чтобы последний опоздал на заседание административного комитета корпорации. Некий высокопоставленный администратор одной консервативной пенсильванской корпорации распустил через печать слухи о том, что его главный соперник в свое время «симпатизировал политике «Нового курса» и таким образом лишил его возможности стать президентом... Эти бизнесмены практикуют один из самых деликатных видов искусства самопродвижения вверх — подсиживание. Техника подсиживания изменилась мало. Вознаграждение для тех, кто умело пользуется этим искусством, остается высоким, но столь же велик и риск для тех, кто пользуется им бездарно... Более 50 администраторов, опрошенных репортерами «Уолл-стрит джорнэл» в 12 городах, сходятся на том, что подсиживание в наше время влечет за собой провал так же часто, как и успех. Все же соблазнительный пример тех, кто добился успеха, поддерживает весьма большой интерес к этому виду искусства... Один специалист по вопросам методов управления говорит: «Человек, являющийся компетентным и бесцеремонным и комбинирующий эти качества с искус-

²⁰ Герой романа Шеферда Мида, вице-президент крупной рекламной фирмы, не мог, по словам автора, найти среди служащих фирмы ни одного человека, «кого он не считал бы своим врагом» (Sh. M e a d. The Admen. New York, 1958).

ством подсиживания, вероятно, возьмет верх над человеком, который просто компетентен»²¹.

Американские корпорации тратят огромные суммы на специальную рекламу, рассчитанную на то, чтобы создать себе «хороший образ» в глазах широкой общественности. Так, «Стандард ойл оф Калифорния» в 1945—1957 гг. израсходовала 14 млн. долл. с той целью, чтобы, как выразился журнал «Форчун», «создать себе образ корпоративной добродетели и общественной ответственности»²². Разумеется, часть этих денег идет на прямой или косвенный подкуп печати монополий. На страницах журналов «Форчун» и «Бизнес уик» профессиональные управляющие крупных корпораций обычно представляются талантливыми организаторами производства. Их портреты рисуются со строгим соблюдением установившихся канонов (независим от собственников капитала, носитель «общественной совести» и пр.).

Однако весьма часто «герои» прессы крупного бизнеса подводят своих иконописцев. Например, в течение ряда лет пресса американских монополий превозносила председателя и президента фирмы «Кэртис — Райт» Роя Хэрли. Его приводили в качестве образца блестящего организатора, «оздоровившего» «больную» компанию. Но в 1957 г. дела фирмы снова пошатнулись и Рой Хэрли для спасения своего престижа прибегнул к средству, формально запрещаемому законом: дал ложную информацию печати с тем, чтобы повысить курс акций возглавляемой им корпорации. На собрании акционеров в ответ на нелестные реплики по его адресу Р. Хэрли, оправдываясь, сказал: «Меня называют то проходимцем, то гением, но я думаю, что я нечто среднее между тем и другим»²³. Можно считать, что в этих словах воплощена сущность морально-этического облика большинства наемных управляющих американскими корпорациями: они — ландскнехты, готовые воевать под стягом любого магната финансового капитала.

В качестве образца «респектабельной» корпорации, проникнутой духом «общественной сознательности»,

²¹ «Wall Street Journal», 20.XI 1958.

²² «Fortune», November 1957, p. 41.

²³ «Time», 6.VI 1960.

А. Берли в своей книге «Власть без собственности» приводит «Дженерал электрик». Менее удачного выбора он не мог бы сделать, даже если бы и пожелал. Берли просто не удосужился посмотреть в судебнопослужной список этой корпорации. «Дженерал электрик» пользуется заслуженной репутацией самого злостного нарушителя и без того предельно либеральных американских антитрестовских законов. С 1915 по 1965 г. судебные органы США 29 раз выносили ей обвинительные приговоры за нарушение законов²⁴. В 1960 г. администраторы «Дженерал электрик» оказались центральными фигурами судебного процесса, раскрывшего крупнейшее «корпоративное» мошенничество во всей истории американского капитализма. Это скандальное дело заслуживает того, чтобы рассказать о нем более подробно.

В 1960 г. министерство юстиции раскрыло своеобразный заговор или тайный синдикат администраторов большой группы корпораций, выпускающих электрооборудование, направленный против потребителей — государственных, муниципальных и частных предприятий. В заговоре принимали участие 29 корпораций, но главную роль играли администраторы «Дженерал электрик». Суть его состояла в следующем. Обычно заказы на крупное оборудование (турбины и пр.) сдаются с торгов. Участники заговора заранее договорились о том, какая именно корпорация должна получить заказ. На торгах она назначала завышенную цену на оборудование. Другие корпорации назначали еще более высокую цену. Заговорщики разработали схему, предусматривающую распределение ролей корпораций на торгах на длительный срок. Они действовали по всем правилам конспиративной организации: при разговорах между собой избегали пользоваться служебными телефонами, встречи устраивались в придорожных отелях и т. п.

Заговор продолжался с 1953 г. до его раскрытия в 1960 г. За семь лет конспираторы-корпорации мошеннически обсчитали потребителей на сотни миллионов долларов (общая сумма поставок электрооборудования за это время составила 7 млрд. долл.). К судебной ответственности за участие в тайном сговоре были привлечены 45 администраторов компании. Все они были известны как весьма «респектабельные» люди. Например, адвокат одного подсудимого просил судью не сажать его клиента в тюрьму вместе с «обычными» преступниками, потому что он «почтенный человек», «хороший семьянин» и «активный филантроп».

6 февраля 1961 г. федеральный суд вынес приговор участникам заговора. Приговор, как и всегда в подобных случаях, был сравнительно мягким. Семь администраторов были посажены в тюрьму сроком на 30 дней. Среди приговоренных к тюремному заключению находились три администратора «Дженерал электрик». Судья сказал,

²⁴ «Time», 5.1 1962.

что следовало бы посадить в тюрьму и ряд других обвиняемых, но он освободил их от этого наказания, учитывая возраст и состояние здоровья. На виновные корпорации был наложен штраф общей суммой около 1 млн. долл.

Вынося приговор, судья Гэйней так суммировал его значение: «Это шокирующий приговор обширному сектору нашей экономики... Как корпорации, так и отдельные подсудимые... бесстыдно издевались над образом той самой системы свободного предпринимательства, которую мы проповедуем в этой стране, и разрушили образец, который мы предлагаем миру в качестве альтернативы системе государственного контроля... Подлинная вина за все это лежит на корпорациях и на тех, кто направляет их политику... было бы наивно полагать, что нарушения закона, столь долго практиковавшиеся, затрагивавшие столь крупный сектор экономики и связанные с миллионами и миллионами долларов, были неизвестны тем, кто несет ответственность за руководство корпорациями»²⁵.

В то время пост председателя и главного администратора «Дженерал электрик» занимал Ральф Кординер, снискавший репутацию выдающегося лидера американских деловых кругов. Он занимал пост председателя самой влиятельной в США организации монополистического капитала — «Эдвайзор бизнес комити». Кординер, как и следовало ожидать, отмежеввался от участников тайного заговора. Но ему пришлось покинуть пост председателя «Эдвайзор бизнес комити», поскольку правительство дало понять, что пребывание на этом посту скомпрометированного администратора корпорации нежелательно²⁶.

Вскоре после объявления судебного приговора на «Дженерал электрик» посыпались судебные иски обсчитанных потребителей. Компания была вынуждена уплатить по ним около 75 млн. долл.²⁷

Итак, американская корпорация, наиболее проникнутая сознанием «общественных интересов», по словам А. Берли, обсчитала на 75 млн. долл. тех «потребителей» и ту «публику», интересы которых, согласно декларативным заявлениям поборников «народного капитализма», она представляет. Администраторы «Дженерал электрик» в свою защиту могли бы сказать, что не только они прибегают к такого рода мошенническим операциям: в «Большом электрическом заговоре» участвовали 28 других американских промышленных компаний. Такого же рода заговоры время от времени раскрываются и в других отраслях промышленности. В октябре 1962 г. федеральный суд США приговорил к штрафу администраторов пяти металлургических корпораций за то, что

²⁵ «New York Times», 7.II 1961.

²⁶ «Newsweek», 6.III 1961.

²⁷ «Time», 1.I 1964.

они в 1948—1961 гг. обсчитывали потребителей (включая военно-морской флот) при поставках стальных заготовок²⁸. В 1964 г. был раскрыт заговор шести главных металлургических компаний («Юнайтед Стейтс стил», «Бетлэхем стил» и др.), обманывавших потребителей при поставках листовой стали²⁹. Один из подсудимых, У. Стефенс, во время вынесения приговора занимал пост президента компании «Джоунс энд Лофлин стил». Обращаясь к нему, судья сказал, что вообще он заслуживает тюремного заключения, «но примерное поведение в последнее время» дает возможность суду ограничиться штрафом в размере 25 тыс. долл.³⁰

В ноябре 1964 г. был раскрыт заговор 18 нефтяных компаний («Стандард ойл оф Индиана», «Сокони мобил ойл», «Синклэр ойл» и др.). Участники заговора в течение нескольких лет обманным путем назначали на торгах завышенные цены на асфальт для дорожных работ, производившихся муниципалитетами штата Миссиссипи. В 1965 г. федеральный суд приговорил 17 администраторов, участвовавших в заговоре, к тюремному заключению сроком на шесть месяцев³¹.

Участники «Большого электрического заговора» показывали во время судебного процесса, что они действовали в соответствии с установившейся практикой и политикой, давая понять, что не сохранили бы своих административных постов, если бы не применяли всех средств для увеличения прибылей корпораций.

Так американская действительность безжалостно развенчивает буржуазные мифы о том, что современная корпорация будто бы «свободна от мотивов прибыли», что наемные администраторы — носители «корпоративной совести», вынуждающей их избегать практики, которая осуждается «общественным мнением»³².

Злой иронией по отношению к апологетам «корпоративной революции» звучат вынужденные признания авторов доклада сенатской комиссии США, расследовавшей в 1958 г. практику грабительских цен, устанавли-

²⁸ «Wall Street Journal», 26.X 1962.

²⁹ «Time», 20.IV 1964.

³⁰ «Wall Street Journal», 22.IX 1965.

³¹ «Newsweek», 3.V 1965.

³² A. Berle. Power Without Property. New York, 1959, p. 91.

ваемых фармацевтическими корпорациями на лекарственные препараты: «Если бы можно было полагаться на просвещенную администрацию какой-либо отрасли промышленности в отношении того, что политика цен будет разумно сочетать их стремление к прибыли с интересами общества, то, конечно, такой отраслью должна прежде всего быть фармацевтическая промышленность, учитывая ее важную роль для охраны здоровья населения. Но раз в этой отрасли промышленности общественное мнение явно игнорируется... то существующие ограничения являются слишком хрупкой соломинкой, чтобы вообще полагаться на них в деле защиты интересов общества в отраслях промышленности, которым свойственна практика административных (т. е. монопольных.— И. Б.) цен»³³.

«Факир на час» и власть собственника. Таким образом, осуществление наемными администраторами своих социальных функций по управлению частным капиталом отнюдь не дает оснований утверждать, что они «освобождают» капиталистические корпорации от мотивов прибыли и «ставят их на службу всему обществу». Да администраторы и не могли бы сделать этого, даже если бы и пожелали, ибо объективно их контроль над корпорациями ограничен весьма узкими рамками.

Но остается еще вопрос о месте, которое профессиональные управляющие занимают в социальной структуре буржуазного общества. Действительно ли произошло перераспределение экономической власти внутри американского общества в пользу слоя наемных управляющих за счет собственников капитала?

Адольф Берли и его последователи заявляют, что профессиональные управляющие, будто бы взяв в свои руки управление корпорациями, заняли преобладающее положение и в социальной сфере. Р. Миллс дает на этот вопрос, так же как и многие другие американские буржуазно-либеральные экономисты и социологи, уклончивый ответ. «Главные администраторы и крупные богачи не представляют собой две различные и четко раз-

³³ «Administered Prices. Drugs. Report of the Committee on the Judiciary. US. Senate. Subcommittee on Antitrust and Monopoly». Washington, 1958, p. 5.

границенные группы. Обе они весьма сильно смешиваются в корпоративном мире собственности»³⁴.

Некоторым советским социологам этот тезис либеральной буржуазной социологии кажется настолько убедительным, что они идут дальше него. По их мнению, между наемными администраторами и такими акционерами-собственниками капитала, как Морганы, Форды, Рокфеллеры и Меллоны, «трудно провести какое-либо серьезное различие»³⁵. Однако не так уж на самом деле трудно провести грань между наемным служащим и владельцем капитала даже и в тех случаях, когда они подобно героям некоторых театральных комедий играют в «переодевание».

Марксистско-ленинская политическая экономия и социология всегда четко очерчивала характер классовых различий между «хозяином» и «слугой», когда речь шла о более ранних общественно-экономических формациях: между древнеримским латифундистом-рабовладельцем и управляющим латифундией из числа рабов-вольноотпущенников; между крупным русским помещиком, проживавшим в Париже, и управлявшим его имениями немцем. Почему же некоторые социологи иногда отступают перед лицом тех же самых отношений капиталиста-собственника и управляющего частной собственностью в условиях капитализма сегодня? Частично это можно объяснить тем, что капитализм, на его современной, государственномонополистической стадии развил фетишизм титулов до такой степени, что подлинные отношения собственности и власти оказались глубоко замаскированными.

Провести грань между подлинными магнатами финансового капитала и наемными администраторами не так уж трудно, если не поддаваться фетишизму титулов и другим внешним атрибутам экономической власти. Прежде всего Рокфеллеры и Меллоны, Форды и Морганы в контролируемых ими корпорациях всегда могут уволить наемных администраторов, если они не обнаруживают достаточной ретивости или умения обеспечивать прибыль на доверенные их управлению капиталы. А вот

³⁴ W. R. Mills. The Power Elite, p. 119.

³⁵ Г. В. Осипов, В. В. Колбановский. Апология финансовой олигархии. «Вопросы философии», 1957, № 5.

наёмные администраторы не могут лишить Рокфеллеров, Меллонов и заодно всю финансовую олигархию США ее господства и всевластия над корпорациями, банками и ее власти в обществе. Их может лишить частной собственности и экономического господства только действительная социальная революция, а не вымышленная «революция управляющих».

В качестве примера можно взять отношения между владельцем акционерного капитала и наемным администратором внутри такой корпорации, как «Форд мотор», где они выступают в наиболее простой форме. Пост президента корпорации в 1964 г. занимал Анджэй Миллер. В том же году он получил 515 тыс. долл. вознаграждения в форме жалованья и бонуса. Кроме того, ему принадлежит 30 700 акций (на 1,5 млн. долл.), или 0,03% общего числа акций. Пост председателя занимает Генри Форд, внук основателя корпорации. Он тоже получил вознаграждение в форме жалованья и бонуса — 540 тыс. долл.³⁶ Форд получает это жалованье в порядке игры в «переодевание». Крупные акционеры стремятся поддерживать видимость той «административной реорганизации класса собственников», о которой с серьезным видом говорил Р. Миллс. Эта теория прямо служит интересам монополистического капитала: она прикрывает его паразитизм. Ведь подлинные крупные акционеры-владельцы корпораций тоже «зарабатывают свой хлеб» трудом управления и, следовательно, они такие же труженики, как и все остальные рабочие и служащие компании. Поэтому Форд принимает жалование и покорно соблюдает многие другие формальности, сопряженные с титулом председателя.

До поры до времени Генри Форд и Анджэй Миллер могут выглядеть в глазах некоторых наших социологов как две равные фигуры капиталистического мира Америки. Но что случится, если прибыли компании начнут падать, а ее доля на общем рынке автомобилей сокращаться? В таких случаях обычно происходит уже анализирувавшийся нами процесс: «освежение» руководства корпорациями. Кто же кого уволит с работы: Миллер Форда или Форд Миллера? Именно в этот момент, ве-

³⁶ Семья Фордов только на свой пакет акций «Форд мотор» получает примерно 25 млн. долл. дивидендов в год

роятно, вспомнят о том, что Генри Форд и его семья контролируют 40% акций компании. Можно ли сомневаться в том, что Форд, опираясь на власть собственника акционерного капитала, просто, вежливо «уберет» Миллера?

Аналогичные отношения между собственниками капитала и наемными администраторами существуют во множестве других крупных корпораций, включая компании, контролируемые Меллонами.

Правда, имеется значительная группа крупных корпораций («Дженерал электрик», «Континентэл кэн», «Америкэн телефон энд телеграф компани» и др.), где отношения между наемными администраторами и крупными акционерами носят более завуалированный характер. Крупные собственники капитала в этой группе корпораций не только не занимают административных постов, но даже не всегда представлены в совете директоров. Обычно в этих случаях интересы собственников капитала представляют директора, назначенные коммерческими банками, инвестиционно-банковскими фирмами и другими финансовыми институтами, располагающими крупными пакетами акций.

В целом положение американских наемных администраторов ненадежно и непрочное. В 1964 г. были опубликованы результаты социологического исследования общественного положения и устремлений 903 главных администраторов корпораций, проведенного группой ученых-психиатров. Резюме обследования сводилось к следующему: «Главный администратор — обычно всего лишь показная фигура»; «президент современной компании весьма часто чувствует себя менее прочно, чем его подчиненные» (вице-президенты), «он может быть уволен по желанию директоров, и часто так именно и происходит»; «он редко чувствует себя человеком, наделенным большой властью»³⁷.

В качестве иллюстрации рассмотрим ряд случаев, когда крупные капиталисты-акционеры или их представители без особых церемоний устраняли из корпораций тех, кого некоторые социологи упорно величают «экономическими властителями» Америки.

³⁷ «Newsweek», 22.VI 1964.

С 1957 г. пост главного администратора компании «Дженерал дайнэмикс» занимал Фрэнк Пэйс. На первый взгляд он представлял собой весьма важную фигуру в мире американского капитала и политики (в 1950—1952 гг. он занимал пост военного министра). В 1961 г. компания понесла катастрофический убыток в результате пуска в производство неудачной модели пассажирского самолета, курс акций компании резко упал и главный акционер банкир Генри Краун, испугавшись за судьбу своего капитала (его пакет акций оценивался тогда в 100 млн. долл.), потребовал обновить руководство делами компании. Совет директоров поручил Г. Крауну подыскать кандидата на пост президента. В феврале 1962 г. Фрэнк Пэйс был уволен³⁸.

До 1960 г. в течение четырех лет пост президента корпорации «Студебеккер» занимал Г. Черчилл. В декабре 1960 г. совет директоров пришел к заключению, что плохое состояние дел корпорации требует обновления руководства. Решающий голос в совете директоров принадлежал представителям двух инвестиционно-банковских фирм: «Лимэн бразерс» и «Глор, Фэрган энд компани». Они одобрили смещение Черчилла и назначение на его место Шервуда Эгберта. Но два года спустя совет директоров убрал и Эгберта, потому что он, как писали газеты Уолл-стрит, попытался отказаться согласовывать свои действия с советом директоров³⁹.

Роберт Макнил в течение семи лет занимал пост главного администратора корпорации «Кэртис паблшинг». До поры до времени его положение казалось прочным, поскольку он опирался на поддержку семьи Кэртис-Бок, владевшей крупным пакетом акций. Но в 1961 г. финансовое положение корпорации сильно пошатнулось и ей пришлось прибегнуть к крупному займу у банков. Кроме того, инвестиционно-банковская фирма «Карл М. Лоб, роудс энд компани» приобрела крупный пакет акций и потребовала решающего голоса в делах корпорации. В 1962 г. банкиры перетряхнули состав совета

³⁸ «Time», 5.1 1962; «Newsweek», 5.11 1962.

³⁹ «Wall Street Journal», 26.XI 1963; «Newsweek», 9.1 1961.

директоров, уволили Р. Макнила и поставили на его место своего человека ⁴⁰.

Совет директоров гигантской «Радио корпорейшн оф Америка» в 1956 г. назначил на пост президента Джона Бэрнса. По условиям контракта он должен был занимать свой пост в течение 10 лет. Пока Бэрнс был на этом посту, он выглядел весьма важной персоной. В прессе финансовых и промышленных кругов он обычно характеризовался как талантливый организатор. Но в ноябре 1961 г. совет директоров предложил ему немедленно подать в отставку. Директора возложили на него ответственность за не совсем удовлетворительный ход дел корпорации ⁴¹.

Конечно, Бэрнсу не грозила горькая участь американского безработного. В течение нескольких лет он возглавлял собственную небольшую инвестиционную компанию, а в январе 1966 г. его пригласили занять пост председателя и главного администратора крупной нефтяной компании «Ситиз сервис». Но можно ли говорить о том, что нет социальной грани между административным «ландскнехтом» Бэрнсом, с одной стороны, и Меллонами, с другой?

Финансовый магнат Н. Саймон в 1964 г. приобрел контроль над металлургической компанией «Уилинг стил» и тотчас же сместил с должности президента Уильяма Стила. С обычной для него бесцеремонностью калифорнийский банкир и промышленник сопровождал этот акт «расставания» оскорбительными замечаниями. Из Уильяма Стила, сказал Саймон на собрании акционеров, «не вышел бы даже хороший вице-президент», а ему платили «абсурдное» жалованье — 140 тыс. долл. в год ⁴².

В 1963 г. в совете директоров железнодорожной компании «Пенсильвания рэйлроуд» возникли разногласия относительно того, стоит ли оставлять на посту главного администратора Джеймса Саймса.

Директор Ричард Меллон, писал журнал «Форчун», «повел за собой» большинство других директоров, высказавшихся за то, чтобы Саймс освободил место для

⁴⁰ «Wall Street Journal», 27.VI 1962.

⁴¹ «Time», 8.XII 1961.

⁴² «Time», 25.XII 1964.

Стюарта Сондерса⁴³. И участь Саймса была тотчас же предreshена.

В 1964 г. в правлении корпорации «Норрис-Термадор» возникли разногласия между председателем К. Норрисом и президентом Р. Вилкоксом. Исход конфликта нетрудно было предвидеть. К. Норрис — главный акционер компании. По праву собственника капитала он прогнал Вилкокса и поставил на пост президента своего сына⁴⁴.

Моргановская финансовая группа не раз показывала степень своего экономического всевластия и права распоряжаться судьбами наемных администраторов корпораций, входящих в сферу ее влияния. В 1954 г., после длительного конфликта, моргановские банкиры сместили крайне строптивного С. Эвери с поста председателя «Монтгомери уорлд». В 1960 г. они заставили М. Ройтмана уйти с поста президента корпорации «Дж. И. Кейс». Именно они сместили в 1961 г. с поста президента «Дженерал электрик» Р. Пакстона, репутация которого оказалась запятнанной в результате описанного выше скандала.

Профессиональный управляющий Чарльз Перелл одно время занимал пост президента «Гар вуд индастриз». Но у него возник конфликт с главным акционером Э. Фишером, и Переллу пришлось искать другую работу. Магнат Чарльз Аллен поставил его на пост президента компании «Америкэн бош арма». Вскоре Перелл выдвинул проект слияния этой компании с «Норсроп авиэйшн», с тем чтобы создать новый гигант военной промышленности. По инициативе Перелла начались предварительные переговоры об условиях слияния. Но Ч. Аллен, контролирующий «Америкэн бош арма», наложил свое вето на этот проект.

Говоря о «неудачах» Ч. Перелла, журнал «Форчун» в 1959 г. сделал следующее заключение: «Если не открыто, то подспудно произошел конфликт между организатором производства и банкиром, оценивающим вещи с точки зрения долларов и центов. Это коренное различие точек зрения управляющих, с одной стороны, и собственников (капитала), с другой, кажется Переллу тре-

⁴³ «Fortune», November 1964.

⁴⁴ «Wall Street Journal», 18.XI 1965.

возным, тем более что это не первый случай в его карьере»⁴⁵. На самом деле важно не то, что существует «коренное различие точек зрения» американских наемных администраторов и капиталистов-акционеров, а то, что при любом столкновении верх между ними берет точка зрения собственников капитала. Буржуазные идеологи и экономисты, преувеличивающие роль наемных администраторов в современной капиталистической системе, обычно игнорируют тот факт, что главный администратор из числа профессиональных управляющих — «временщик». Его пребывание на этом посту относительно кратковременно. Например, персональный состав главных администраторов «Стандард ойл оф Нью-Джерси» с 1955 по 1968 г. обновлялся трижды. Профессиональный управляющий добирается до верхней ступени административной лестницы чаще всего в возрасте между 50 и 55 годами. Почти во всех корпорациях существует правило об обязательной отставке главного администратора по достижении 65-летнего возраста⁴⁶.

В среднем продолжительность пребывания профессионального управляющего на посту главного администратора составляет семь-восемь лет. За этот срок он не может укрепить свой контроль над корпорацией и в обществе до такой степени, чтобы играть роль сколько-нибудь самостоятельную, независимую от собственников капитала. Он не может создать вокруг себя нечто похожее на те кланы и клики, которые складываются вокруг наследственных магнатов финансового капитала. Подчиненные ему вице-президенты хорошо знают о временности его положения и не очень-то горят желанием связывать свою карьеру с судьбой «временщика». Может ли, например, мечтать об «абсолютной» власти Чарльз Эбл, получивший пост главного администратора

⁴⁵ «Fortune», January 1959, p. 43.

⁴⁶ Это правило не распространяется на главных администраторов из числа крупных акционеров. Они занимают главные административные посты столько, сколько захотят. Фредерик Лазарус занимал пост главного администратора «Федерэйтид департамент сторз» до 80-летнего возраста и передал этот пост своему сыну в феврале 1966 г. Бостонский капиталист Годфрей Кэббот занимал пост председателя «Кэббот корпорейшн» до самой смерти (в 100-летнем возрасте) в 1962 г.

гигантской компании «Консолидэйтид Эдисон» в марте 1966 г. в возрасте 65 лет, за три года до обязательной отставки, которая в этой компании установлена по достижении 68-летия.

Можно согласиться с тем, что наемные администраторы и крупные акционеры где-то тесно сталкиваются в корпоративном мире. В рабочие часы, находясь в штаб-квартире компании «Форд мотор», президент Анджей Миллер свободно общается с председателем совета директоров Генри Фордом. Но их личная и светская жизнь протекает в двух различных мирах. Миллер не может даже мечтать о том, чтобы его включили в состав великосветского общества или приняли в члены какого-нибудь аристократического клуба, двери которого открыты только для наследственных мультимиллионеров. Он не может претендовать на положение лидера общества, и с ним не будут советоваться при обсуждении подходящей кандидатуры на пост президента США или даже на пост министра обороны либо министра торговли. Эта область «высшей политики» остается прерогативой крупных богачей.

Согласно чисто априорным выводам различных концепций «нового капитализма» наемные управляющие будто бы представляют собой в США основной и наиболее активный элемент так называемой правящей элиты.

Но когда некоторые американские буржуазные социологи, сторонники этой концепции, детально исследуют поведение наемных управляющих в «социальной сфере», то, к своему крайнему изумлению, они вынуждены признать, что роль их «героев» в политической жизни ничтожна по сравнению с ролью крупного капитала. К такому выводу, в частности, пришел американский социолог Нортон Лонг, изучавший положение профессиональных управляющих в политической жизни некоторых городов и штатов США. «Контраст между главными управляющими (корпораций), чей статус обязан знатному положению семьи и унаследованному состоянию: Рокфеллерами, Фордами, Меллонами,— и незнатными наемными управляющими поразителен,— говорит Н. Лонг.— Выдающаяся роль местного лидера — представителя знатной семьи и унаследованного богатства имеет видимость законности и уместности, чего как раз

и недостаёт тем, другим» (т. е. наёмным управляющим) ⁴⁷.

Социолог Флойд Хантер, исследовавший эту проблему, пришел к такому же выводу. «Общественное положение сына собственника предприятия,— пишет он,— является более обеспеченным, чем положение тех людей, которые достигли определенного статуса своими силами. Когда Марку Парксу-младшему был задан вопрос, считает ли он, что достиг бы так же быстро того видного положения, которое он занимает, если бы отец не расчистил ему дорогу, тот, не задумываясь, ответил: «Нет, я не думаю, что это было бы так. Мой заместитель по административным вопросам Горас Тэйлор, который сидит в соседней комнате, столь же сведущ в делах нашей компании, как и я, а в некоторых других вещах, он, возможно, даже более осведомлен, чем я. Но я играю руководящую роль в обществе, а он нет. Так уж это заведено» ⁴⁸.

Да, так заведено, что обладатели крупного капитала, независимо от того, занимают они административные посты в корпорациях или нет, господствуют в политической жизни США и являются верховными властителями этой страны. Аверелл Гарриман уже более 20 лет не занимает административных постов в корпорациях, но его политический вес в правительственных кругах Вашингтона в десятки раз больше, чем влияние председателя «Дженерал моторс» Ф. Доннера или председателя «Америкэн телефон энд телеграф компани» Капелля.

Управляющие корпораций и политика. Большинство наёмных управляющих отличается крайней политической пассивностью. Американский социолог Нортон Лонг говорит, что наёмные управляющие старательно избегают участвовать в любой общественной организации «спорного характера» и что безобидные организации вроде «Красного Креста» — единственный выход для их склонности к общественной активности. Наёмные управляющие не могут даже позволить себе активно действовать в интересах одной буржуазной партии против

⁴⁷ «The Corporation in Modern Society». Ed. by Edward S. Massen. Cambridge, Massachusetts, 1959, p. 213.

⁴⁸ F. Hunter. Community Power Structure. New York, 1958, p. 203.

другой. «Большинство администраторов,— писал журнал «Тайм»,— уклоняются от открытой поддержки политических партий, опасаясь обидеть клиентов, акционеров или влиятельных официальных лиц»⁴⁹. «Большинство бизнесменов, участвующих прямо или косвенно в политике,— отмечает журнал «Форчун»,— или мелкие бизнесмены, владеющие собственными предприятиями, или же люди, владеющие относительно крупным состоянием»⁵⁰. К такому же выводу пришел и журнал «Бизнес уик»: «Подавляющее большинство бизнесменов, занимающих теперь выборные посты в федеральных штатных и местных органах власти,— бизнесмены и предприниматели: подрядчики, землевладельцы, хозяева небольших семейных компаний, люди экономически независимые»⁵¹.

По мнению профессора Эндрю Хэккера, наемные администраторы не питают особого интереса к политике по той причине, что они не могут отстаивать свои убеждения, опасаясь, что это повредит их карьере. Э. Хэkker указывает на тот факт, что многие администраторы желали бы поддерживать партию демократов, но главные акционеры и действительные хозяева корпораций не одобрили бы их деятельности в пользу этой партии. В результате такие администраторы теряют всякий интерес к политике. «Интерес к политике,— говорит Хэkker,— могут проявлять лишь те, кто обладает собственностью». «Для наемных администраторов,— заключает он,— характерны настроения беспомощности... изоляции и чувства собственного бессилия»⁵².

Так выглядят в реальной жизни те, кому американская буржуазная идеология отводит столь важную роль в выдуманной ими схеме «правлящей элиты».

Наемные администраторы самых крупных корпораций, как правило, не могут позволить себе участия в самой азартной политической игре — выдвижении кандидатов в президенты США, не могут сделать ставку на ту или иную политическую «лошадку», ибо никогда не

⁴⁹ «Time», 27.VII 1956.

⁵⁰ «Fortune», October 1958, p. 73.

⁵¹ «Business Week», 11.XI 1958.

⁵² A. Hacker. Politics and the Corporation. Fund for the Republics. New York, 1958, p. 12.

знают желаний директоров и главных акционеров своих корпораций относительно того, кто именно, по их мнению, подходящий кандидат в президенты США.

Во время избирательной кампании 1964 г. председатель «Дженерал моторс» Фредерик Доннер категорически отказывался отвечать на вопрос журналистов, предпочитает ли он Голдуотера или Джонсона⁵³. Так же поступил и председатель «Америкэн телефон энд телеграф компани» Каппель. Хотя он, по его словам, очень любит политику, но ему приходится удовлетворять эту страсть платонически, читая книги политического характера. «Я считаю,— говорит Каппель,— что я не должен открыто участвовать в партийной политике»⁵⁴.

Ральф Кординер смог позволить себе это удовольствие лишь после того, как покинул пост председателя «Дженерал электрик». Во время избирательной кампании 1964 г. он собирал деньги в избирательный фонд Голдуотера.

Конечно, есть и такие наемные администраторы, которые довольно активно участвуют в партийной политике. К их числу принадлежит Д. Н. Кимболл («Аэроджет-Дженерал»), Джордж Киллион («Америкэн президент лайнс») и Джон Т. Коннор («Мерк энд компани»). Но эти исключения скорее подтверждают правило, чем опровергают его. В некоторых случаях главные акционеры корпораций нанимают управляющих из числа активных политических деятелей ради тех связей, которые они имеют в правительственных кругах. Семья О'Нейл, контролирующая военно-промышленную корпорацию «Аэроджет-Дженерал», вероятно, ничего не проиграла от того, что предоставила Кимболлу «отпуск» на то время, пока он занимал пост заместителя морского министра, а затем и морского министра (в 1949—1952 гг.). Связи, приобретенные Кимболлом в Пентагоне, надо полагать, облегчили «Аэроджет-Дженерал» получение крупных военных заказов в последующие годы.

Можно с полным основанием сказать, что было бы большой ошибкой рассматривать слой профессиональных управляющих как некую организационную и монолитную силу, противостоящую своим действительным хо-

⁵³ «Time», 29.V 1964.

⁵⁴ «Newsweek», 3.VIII 1964.

заявам — финансовым магнатам. Представители этого слоя вследствие особенностей их положения в корпоративном мире действуют как одиночки. Политически этот слой атомизирован и распылен более, чем какой-либо другой слой класса буржуазии. И если бы даже каким-то чудом наемные администраторы объединились в единую ассоциацию, хотя бы подобную той мощной ассоциации, которая соединяет воедино американских врачей, то и в этом случае они были бы бессильны перед могуществом промышленных и финансовых магнатов, владеющих акционерным капиталом в сотни миллиардов долларов.

На самом деле количественный рост слоя профессиональных управляющих не вызвал каких-либо качественных изменений в распределении власти в классе капиталистов. Наемные администраторы по-прежнему занимают второстепенное, подчиненное положение в буржуазном обществе по сравнению с богатыми собственниками капитала.

Такова железная логика функционирования буржуазного общества, ибо монополистический капитал в конечном счете признает только один принцип распределения экономического и политического господства и влияния в обществе — по капиталу, а отнюдь не по мифическим схемам апологетов «революции управляющих», лишь вуалирующей подлинные отношения собственности и власти.

Финансовая олигархия и политические партии

Политическая монополия двух главных буржуазных партий США, республиканской и демократической, существует свыше 100 лет. Все попытки создать третью партию, достаточно сильную для того, чтобы избрать президента США или сформировать самостоятельную фракцию в конгрессе, оказывались безуспешными. Монополистический капитал США дорожит таким порядком вещей: при этой системе избиратели имеют некоторую иллюзию свободы выбора между кандидатами двух партий, и в то же время обе партии являются надежными проводниками политики финансовой олигархии. Защитники этой системы утверждают, что именно благодаря ей «американская форма правления сохранила устойчивость, которая поистине представляет собой феномен политической жизни»¹.

Демократы и республиканцы: распределение ролей. Одна из особенностей американской двухпартийной системы состоит в том, что обе партии, хотя и в разных пропорциях, включают в свой состав представителей всех слоев класса буржуазии. Большинство магнатов промышленно-финансового капитала, причем наиболее богатых и влиятельных, числятся зарегистрированными членами республиканской партии. Но и на долю демократической партии остается вполне достаточно представителей финансовой олигархии, для того чтобы они могли держать под своим контролем руководство партий².

¹ «Washington Evening Star», 15.VII 1965.

² В делах партии демократов видную роль играют Р. Рейнольдс, А. Гарриман, Сайрус Итон, семья Кеннеди, Ч. Энгельхард, Л. Гарвей, Август Буш, Джон Меком, Джордж Браун (Техас), семья Лимэнов и Джеймс Кокс.

Тот факт, что большинство магнатов промышленного и финансового капитала оказалось в республиканской партии, объясняется не столько их особыми экономическими интересами в настоящее время, сколько следствием происхождения партий.

Республиканская партия возникла в середине XIX в. как партия по преимуществу буржуазии северных штатов. Демократическая партия сложилась как блок плантаторов южных штатов и представителей национальных меньшинств (ирландцев, евреев, итальянцев и поляков) крупных городов Севера. Для Рокфеллеров и Меллонов принадлежность к республиканской партии — такая же семейная традиция, как для Рейнольдсов (штат Виргиния) — принадлежность к демократической партии.

В силу этих же исторических традиций в политическом активе демократической партии числятся почти все богачи Техаса, а живущие в северных штатах капиталисты-аутсайдеры англо-саксонского происхождения предпочитают партию республиканцев. Аутсайдеры европейского происхождения, наоборот, как правило, примыкают к демократической партии. Слой наемных администраторов оказывает предпочтение в основном республиканской партии³. Это особенно относится к администраторам крупных корпораций Нью-Йорка, Бостона, Питсбурга, Чикаго и других городов северных штатов. Здесь в корпоративном мире партия республиканцев (партия Рокфеллеров, Меллонов и Дюпонов) имеет ореол респектабельности, и поэтому принадлежность к ней дает лишний шанс для успешной карьеры наемного администратора⁴.

³ Из 1700 опрошенных в 1959 г. журналом «Форчун» главных администраторов крупных корпораций около 80% заявили о своей принадлежности к республиканской партии («Fortune», November 1959, p. 107).

⁴ Многие молодые предприниматели, — писал в 1958 г. губернатор штата Мичиган Г. М. Уильямс, — которые желали бы активно участвовать в демократической партии, избегают этого, потому что они боятся. В некоторых районах молодые люди из числа бизнесменов и лиц свободных профессий подвергаются социальному ostracismu, если они становятся демократами... Это общественное давление весьма сильно. Если его взять в сочетании с возможностью еще прикрытых угроз в отношении карьеры и повышения по службе, то будет понятно, что для младших администраторов трудно быть активистами демократической партии» («Harvard Business Review», March-April 1958, p. 103).

Большинство фермеров в последние десятилетия поддерживают демократическую партию, но капиталистическая верхушка этого слоя склоняется на сторону партии республиканцев. Лица свободных профессий примерно в равных размерах входят в обе партии, причем богатые врачи явно предпочитают республиканскую. В общем класс американской буржуазии, взятый в целом, делит свои силы и внимание между двумя партиями более или менее поровну.

Начиная с 30-х годов, новую заметную политическую струю в социальный состав демократической партии внесли профсоюзы. Официально американские профсоюзы стоят вне партийной политики. Они продолжают придерживаться старой политической доктрины Гомперса, гласящей: «Вознаграждать своих друзей и наказывать врагов». Согласно этой доктрине, профсоюзы оказывают поддержку кандидату любой партии, если он «дружественно» относится к рабочим организациям. Но в послевоенный период стало очевидно, что подавляющая часть профсоюзных организаций оказывает предпочтение кандидатам демократической партии. Профсоюзы собирают и вносят деньги в ее избирательные фонды и в некоторых случаях проводят значительную работу на избирательных участках в пользу ее кандидатов. На президентских выборах 1964 г. 83% принимавших участие в голосовании членов профсоюза голосовали за демократа Линдона Джонсона и всего лишь 17% — за республиканца Голдуотера⁵.

В связи с тем, что профсоюзы все активнее выступают в избирательных кампаниях на стороне демократической партии, в американской политической литературе время от времени высказываются предположения, что в конечном счете она превратится в некое подобие английской лейбористской партии. Действительно, если судить о характере этой партии на основании того, как выглядит ее организация в штате Нью-Йорк, где удельный вес профсоюзов особенно значителен и где существуют сильные либеральные фракции (организация «Американцы за демократические действия», нью-йоркская либеральная партия), то эти предположения могут

⁵ «US News and World Report», 7.VI 1965.

показаться вполне обоснованными. Но достаточно вспомнить об организациях партии в южных штатах, как надежды на ее эволюцию в сторону либерализма покажутся иллюзорными.

Сильным противовесом влиянию профсоюзов и либеральных фракций на политику демократической партии служат так называемые диксикраты — представители буржуазии южных штатов, расисты, махровые реакционеры и непримиримые враги профсоюзов. Они играют видную роль в руководстве партией, особенно ее фракциями в конгрессе США. Существование диксикратов — гарантия того, что сбалансированная политика руководства демократической партии будет в основном совпадать с политикой республиканской партии. На президентских выборах 1968 г. эти круги использовали пресловутую «третью партию» Уоллеса как дубинку, с помощью которой стремились отпугнуть обывателей, поддерживающих обе главные партии, от общения с либералами.

Спектр политических красок и оттенков внутри республиканской партии менее широк, чем в демократической: там отсутствуют сильные либеральные фракции, хотя бы в отдаленной степени напоминающие организацию «Американцы за демократические действия». Под вывеской «либералов» там выступают Нельсон Рокфеллер и Генри Лодж, т. е. деятели, которых, с точки зрения более общепринятой политической терминологии, следовало бы, квалифицировать как консерваторов. Нельсон Рокфеллер и его единомышленники представляют политические взгляды, преобладающие в кругу финансовой олигархии и в официальном руководстве республиканской партии.

Другая, более реакционная часть партии представляет в основном политические взгляды и настроения капиталистов-аутсайдеров англосаксонского происхождения. Лидерами этой фракции являются или являлись недавно Б. Голдуотер, сенатор Э. Дирксен и У. Ноулэнд.

Центральные органы республиканской партии включают в свой состав почти исключительно лиц англосаксонского происхождения. По мнению бывшего председателя Национального комитета республиканской партии Леонарда Холла, подобная англосаксонская исключительность наносит ущерб партии в деле привлечения

голосов избирателей. «Наша партия,— писал он в 1965 г.,— создает впечатление, что она является организацией белых англосаксонских протестантов...⁶ Я с сожалением должен признать тот факт, что когда присутствуешь на любом совещании республиканских органов общенационального масштаба, лица, которые видишь, и имена, которые слышишь, редко являются негритянскими, итальянскими, польскими, ирландскими, еврейскими или принадлежащими к каким-нибудь другим группам, составляющим американский народ... Недавно я присутствовал на совещании лидеров республиканских фракций в конгрессе и некоторых других партийных организаций. «Оглянитесь вокруг,— сказал я.— Вот мы собрались здесь, группа белых англосаксонских протестантов. Здесь нет ни одного негра». Сосед по столу возразил мне: «Леонард, мне кажется, что здесь все-таки присутствует один католик»»⁷.

Обе партии в известной степени отличаются одна от другой по социальному составу своих нижних слоев. Но эти различия почти полностью исчезают в верхних ярусах — в руководящих группах. Тот факт, что подавляющее большинство членов профсоюзов голосуют за кандидатов демократической партии, ничуть не меняет ее сугубо буржуазного характера.

Лидеры ее вполне заслуженно претендуют на роль лучших защитников капиталистической системы. Выступая на съезде Национальной ассоциации промышленников в декабре 1958 г., председатель Национального комитета демократической партии П. Батлер с негодованием отвергал «клеветнические утверждения» республиканцев, что его партию будто бы захватили профсоюзы и что она превратилась в «партию социалистов». Это опровергается, в частности, тем фактом, говорил Батлер, что фракция демократической партии в конгрессе насчитывает в своем составе больше представителей деловых кругов, чем какой-либо другой группы, не считая юристов. «Демократическая партия,— продолжал Батлер,— верит в систему свободного предпринимательства.

⁶ Слово «протестант» в данном случае обозначает принадлежность к одной из разновидностей протестантских церквей, в отличие от католиков и евреев.

⁷ «Time», 2.IV 1965.

Франклин Рузвельт и демократическая партия спасли систему свободного предпринимательства от полного крушения и вместе с нею спасли большинство предпринимателей от разорения. Лишь после того, как демократическая партия снова поставила их на ноги и дала им процветание, у некоторых предпринимателей зародилась странная идея, что всему этому они обязаны республиканской партии и что только она — подлинный друг бизнеса»⁸.

Партийная «двойственность» денежных мешков. Классовая, политическая и идеологическая идентичность двух партий отражается в тесном переплетении персонального состава их руководящих групп. Члены богатых семей делят между собой обязанность принадлежать к той или другой партии точно так же, как они делят обязанности представлять финансовые интересы семьи в качестве директоров той или другой корпорации. Многие богачи вносят деньги в казну обеих партий с такой же неприужденностью, с какой они на бегах ставят ставку сразу на двух «соперничающих» лошадей. Невольно создается впечатление, что так называемая двухпартийная система в действительности представляет собой — по крайней мере в ее верхах — единую слившуюся «республиканско-демократическую партию»⁹.

Образцом «двухпартийного» политика может служить банкир и директор десятка крупнейших корпораций Сидней Вайнберг. В 1936 г. он прославился тем, что собрал среди промышленников и банкиров рекордно большую сумму денег в избирательный фонд демократа Франклина Рузвельта. В 1940 г. Вайнберг перешел на сторону республиканцев и собирал деньги в избирательный фонд кандидата У. Уилки, а в 1952 г. он собрал 1705 тыс. долл. в избирательный фонд республиканца Эйзенхауэра и заслужил большую благодарность последнего. В избирательной кампании 1960 г. Вайнберг был на стороне республиканца Р. Никсона.

Устав собирать деньги для кандидатов-республиканцев, «практичный либерал», как он сам называет себя, летом 1964 г. играл активную роль в создании специального комитета по вербовке капи-

⁸ «63-rd Annual Congress of American Industry. Press-Release». New York, December 3, 1958.

⁹ Банкир Джон Уитни говорил, что он испытывает затруднение определить для самого себя, кто же он: республиканец или демократ? По его словам, иногда вечером он засыпает в качестве демократа, а просыпается утром республиканцем («Fortune», October 1964, p. 56).

талистов на сторону демократа Л. Джонсона. Все эти годы Вайнберг оставался зарегистрированным членом демократической партии.

Джон Коннор, занимавший пост президента «Мерк энд компани» (сфера влияния Морганов), будучи зарегистрированным демократом, часто поддерживал кандидатов республиканской партии. В 1960 г. он сменил официальную партийную принадлежность, став республиканцем. В избирательной кампании 1960 г. Коннор собирал деньги в избирательный фонд сенатора-республиканца Клиффорда Кэйса, но на президентских выборах того же года поддерживал кандидата демократов Джона Кеннеди. В 1964 г. Коннор был одним из основателей Комитета по привлечению промышленных и финансовых кругов на сторон / Л. Джонсона и после выборов, по рекомендации Сиднея Вайнберга, президент Джонсон назначил Коннора на пост министра торговли.

Еще более интересный пример «двухпартийных» политиков — братья Банди. Члены «патрицианской» семьи, находящейся в родстве с самыми именитыми и богатыми семьями Бостона, Уильям и Макджордж Банди в сил/ семейных традиций должны были бы принадлежать к партии республиканцев. Но Уильям Банди, женившись на дочери Ачесона, бывшего государственного секретаря в правительстве Трумена, решил перейти в политический лагерь тестя и сделался демократом. Макджордж Банди, продолжая семейные традиции, играл активную роль в избирательных кампаниях на стороне республиканских кандидатов в президенты: Томаса Дьюи (1948 г.) и Дуайта Эйзенхауэра (1952 и 1956 гг.).

В 1960 г. Макджордж Банди, номинально оставаясь республиканцем, играл значительную роль в организации избирательной кампании в пользу демократа Джона Кеннеди, с которым был хорошо знаком со студенческой скамьи. Став президентом, Кеннеди сделал М. Банди своим специальным помощником по делам Совета национальной безопасности. Несомненно, Макджордж Банди был одним из наиболее влиятельных людей в правительстве Кеннеди. Но в правительстве Джонсона его положение пошатнулось. В феврале 1966 г. он ушел из Белого дома с тем, чтобы занять предложенный ему пост президента «благотворительного фонда» семьи Фордов. Для таких политических деятелей, как Банди, работа в «благотворительных фондах» обычно является всего лишь передышкой перед назначением на какой-нибудь другой важный правительственный пост.

Отвечая на вопрос о партийной принадлежности, М. Банди сказал, что он больше не республиканец, но является ли он демократом, пока еще говорить рано¹⁰. Тем временем, его брат Уильям Банди продолжает свою карьеру в правительственных органах. В 1963 г. он занимал пост заместителя министра обороны, а после февраля 1964 г. фигурировал в качестве заместителя государственного секретаря¹¹.

Переплетению руководящих групп республиканской и демократической партий способствует также то, что

¹⁰ «Time», 17.XII 1965.

¹¹ Третий брат, Гарвей, занимает административный пост в корпорации «Гортон», в которой семья Банди имеет значительный финансовый интерес.

при замещении главных министерских постов президент чаще всего руководствуется не узкопартийными соображениями, а необходимостью обеспечить представительство интересов определенных финансовых групп в правительстве.

Так, во время избирательной кампании 1960 г. банкир Дж. Диллон поддерживал кандидата республиканской партии Р. Никсона. Было заранее известно о том, что в случае победы Никсона он займет пост министра финансов. И хотя на выборах победил демократ Кеннеди, все же пост министра финансов в его правительстве занял тот же республиканец — миллионер Дж. Диллон.

Тогда же Кеннеди назначил на пост министра обороны Роберта Макнамару, не особенно интересуясь тем, к какой партии он принадлежит. Важно было то, что он представлял интересы семьи Фордов и что его кандидатура была приемлема для широких финансовых кругов. Лишь весной 1964 г., когда в прессе стали мелькать сообщения о том, что Макнамара, вероятно, будет выдвинут кандидатом в вице-президенты США от партии демократов, корреспонденты газет и журналов, аккредитованные при Белом доме, поставили ему в упор вопрос, к какой же партии он все же примыкает. Макнамара отказывался отвечать на вопрос, ссылаясь на «приказ» президента Джонсона ему и государственному секретарю Раску «воздерживаться от партийной политики». Но несколько ранее Макнамара признался в том, что он вносил деньги в избирательные фонды кандидатов республиканской партии. В мае 1964 г. группа лидеров демократической партии обратилась к Джонсону с просьбой не выдвигать Макнамару кандидатом в вице-президенты. «Нас беспокоит, сказал один из них, не то, что он республиканец... а то, что он неопытный политик»¹².

Многие капиталисты, как уже говорилось, оказывают материальную поддержку обеим партиям. «Сотни крупных бизнесменов,— констатировала газета «Нью-Йорк таймс» в 1965 г.,— делают политические взносы обеим партиям с такой же установившейся регулярностью, с какой мелкий лавочник преподносит рождественский подарок местному полицейскому ради поддержания добрых отношений... Результаты исследования, произведенного комитетом демократической партии графства Нью-Йорк, указывают на то, что во время избирательной кампании 1964 г. около 50 крупных жертвователей оказывали финансовую помощь обеим партиям»¹³. Такого рода «двойственная финансовая лояльность», в частности, присуща семьям Лимэнов, Лобов, Краунов, Лаза-

¹² «Wall Street Journal», 11.V 1964.

¹³ «New York Times», 29.VIII 1965.

русов, Кайзеров, Филдов, Уотсонов¹⁴ и финансовому магнату М. Экклесу. Братья Гарриманы поступают «проще». Аверелл Гарриман 30 лет играет активную роль в политике демократической партии. Но его брат Роланд всегда поддерживает республиканцев¹⁵. Так же действуют бостонские банкиры братья Паппасы. Они намеренно распределили свои роли: в то время как Томас Паппас ищет друзей в республиканских кругах, Джон Паппас ведет активную работу внутри демократической партии.

Традиционно республиканский клан Рокфеллеров тоже обзавелся собственным «демократом», а демократическая партия заполучила, наконец, одного из Рокфеллеров: Джон Рокфеллер IV, правнук основателя династии, в феврале 1966 г. перешел из республиканской партии в демократическую. По его словам, он порвал с семейной традицией под влиянием личного опыта, подсказавшего ему, что эта партия может служить благополучию американцев лучше, чем республиканская¹⁶.

Среди лидеров американского монополистического капитала нет единого мнения по этому вопросу. Многие из них считают, что если все капиталисты будут давать деньги одновременно обеим партиям, то это уничтожит всякую иллюзию некоторого различия между партиями и нанесет непоправимый ущерб двухпартийной системе. Банкир М. Экклес представляет другую точку зрения. Он доказывает необходимость финансировать обе партии ссылками на соображения «высокой политики». «Я верю,— говорит он,— в двухпартийную систему... Я считаю, что важно поддерживать в хорошем состоянии финансы обеих главных партий»¹⁷.

¹⁴ Томас Уотсон в 1960 г. заявил, что он не примыкает к какой-либо одной партии. Но в 1960 и 1964 гг. он внес крупные суммы денег в избирательные фонды демократической партии.

¹⁵ В 1958 г., когда его брат был кандидатом в губернаторы штата Нью-Йорк от партии демократов, Роланд Гарриман разъяснил, что он не давал денег в избирательный фонд Нельсона Рокфеллера, выступавшего кандидатом от республиканцев. «Я республиканец и поддерживаю республиканскую партию в общенациональном масштабе. Но в штате Нью-Йорк я поддерживаю моего брата и внес деньги в его избирательный фонд. Он мой любимый демократ» («New York Times», 30.X 1958).

¹⁶ «New York Times», 2.II 1966.

¹⁷ «Fortune», May 1956, p. 136.

По этим же самым соображениям тexasский магнат Джесс Джоунс, всю жизнь поддерживавший кандидатов демократической партии, в 1948 г. отклонил просьбу своего друга Гарри Трумена возглавить организацию сбора денег в его избирательный фонд. «В 1948 г., — заявил Джоунс, — я голосовал за список республиканцев... потому, что я верю в двухпартийную систему и считал, что демократы находились у власти достаточно долго и что для страны будет лучше, если произойдет смена»¹⁸.

Дальнейшему сращиванию верхов двух главных буржуазных партий будет способствовать созданный в 1963 г. Комитет политических действий бизнесменов (КПДБ). Эта организация, включающая в свой состав капиталистов независимо от их партийной принадлежности, ставит своей целью оказывать финансовую поддержку кандидатам в члены конгресса США от обеих партий. Денежный фонд КПДБ складывается из членских взносов предпринимателей. Организация не скрывает того, что на ее финансовую поддержку могут рассчитывать только кандидаты консервативных убеждений. Отбор кандидатов, достойных финансовой поддержки КПДБ, производится членами двухпартийной комиссии. Уже во время избирательной кампании 1964 г. КПДБ внес деньги в избирательные фонды 34 кандидатов в конгресс и 12 кандидатов в сенат, израсходовав около 1 млн. долл. В дальнейшем эта сравнительно новая двухпартийная политическая организация американского монополистического капитала, надо думать, будет располагать более крупными финансовыми ресурсами. Пост председателя КПДБ занимает «независимый» нефтеспромышленник из штата Вайоминг Глен Нильсен, владеющий личным состоянием около 30 млн. долл.¹⁹

Роль инакомыслящих и аутсайдеров. Идеологическая идентичность двух партий вызывает недовольство как либералов в демократической партии, так и реакционеров в партии республиканцев. Либералы время от времени выдвигают проекты коренной перестройки демократической партии, предусматривающие изгнание из ее рядов

¹⁸ «New York Times», 15.III 1952.

¹⁹ «New York Times», 9.I 1966; «Wall Street Journal», 17.II 1964.

«диксикратов» Юга и привлечение некоторых либеральных элементов из республиканской партии.

Генри Уоллес, баллотировавшийся в вице-президенты США в 1940 г., еще тогда выдвигал идею создания «чисто либеральной» демократической партии.

Но куда более настойчиво требуют перестройки нынешней американской двухпартийной системы крайние реакционеры, подвизающиеся на правом фланге республиканской партии. Они считают, что главная причина неудач республиканской партии в послевоенные годы — стремление ее руководства рабски подражать демократам в своих политических программах и действиях. «Миттизм»²⁰, говорят они, отталкивает от республиканской партии многочисленные слои консервативных избирателей, не желающих голосовать за «плохую копию» в республиканском издании той самой политики, которую можно получить «в оригинале» от демократов. Поэтому республиканской партии рекомендуют вернуть себе образ подлинно консервативной партии, отстаивая программу действий, четко отличающую ее от политической платформы демократов.

В мае 1954 г. издатель газеты «Чикаго Трибюн» Роберт Маккормик вместе с группой чикагских единомышленников создал организацию «За Америку». По замыслам Маккормика, эта организация должна была сыграть роль катализатора коренной перетасовки политических сил в общенациональном масштабе. Контролируемая семьей Маккормиков газета «Нью-Йорк дейли ньюс» сформулировала эту цель следующим образом: «В данное время... радикалы, либералы и консерваторы сбиты в одну кучу в каждой из главных партий и борются за контроль над партийным аппаратом: южные демократы — против северных демократов, проэйзенхауэровские республиканцы — против республиканцев Тафта — Маккарти — Ноулэнда. Причем каждая из этих фракций ненавидит своих соперников подчас сильнее, чем другую партию... Пока будет продолжаться это противоестественное сожительство, американская политическая борьба неизбежно будет являть собой... запутанное и печальное зрелище. Как мы уже не раз говорили, мы

²⁰ От английского выражения: me too — «я тоже».

считаем, что для США было бы лучше, если бы в результате перетасовки образовались две главные партии: одна радикальная и другая консервативная, как бы они ни назывались»²¹. Из планов Маккормика ничего не вышло. Поставив целью завербовать 5 млн. членов, организация «За Америку» набрала всего лишь 50 тыс.

Десять лет спустя вопрос о перестройке двух главных партий поднял Б. Голдуотер. Вскоре после катастрофического поражения республиканцев на выборах в ноябре 1964 г. Голдуотер сделал публичное заявление о необходимости произвести перегруппировку сил в двухпартийной системе, создав партии с названиями «либеральная партия» и «консервативная партия»²².

Выступление Голдуотера вызвало тревогу в руководящих кругах республиканской партии. Магнаты финансового капитала не возражают против того, чтобы на выборах демократы и республиканцы открыто враждовали между собой, поносили друг друга последними словами и являли видимость различных партий. Финансовая олигархия США считает, что даже социальная демагогия лидеров демократической партии приносит классу капиталистов пользу, поскольку именно она позволяет держать в орбите этой партии профсоюзы и либеральную интеллигенцию и отдалять, таким образом, возможность создания самостоятельной массовой рабочей партии с левым руководством. Но монополистический капитал США вовсе не желает, чтобы различие между республиканцами и демократами приняло бы такие размеры, когда оно, как выражалась газета «Джорнэл оф коммерс», стало бы определяться «экономическими принципами» или, проще говоря, классовыми интересами.

Восточная финансовая группа спешно мобилизовала свой политический актив для защиты существующей партийной системы. Генри Кэббот Лодж заявил, что идея Голдуотера «совершенно чужда духу американской двухпартийной системы»²³ и реализация этой идеи отбросила бы Америку назад, ко временам «старых идеологических партий Европы»²⁴. Против предложения Голдуо-

²¹ «New York Daily News», 10.XI 1954.

²² «New York Times», 15.XI 1964.

²³ «Wall Street Journal», 18.XI 1964.

²⁴ Ibidem.

тера выступил и тогдашний номинальный глава республиканской партии Дуайт Эйзенхауэр.

«Существует вполне реальная опасность,— отметил он,— не только для самих главных партий, но и для всей нашей политической системы, вызываемая любыми попытками втиснуть избирателей в тесные рамки. Вместо того чтобы способствовать всеобщему взаимоприспособлению и примирению, эта политика ведет к обострению, напряженности и конфликтам между группами... Если мы хотим иметь эффективную двухпартийную систему, то каждая партия должна вырабатывать такую программу действий, которая апеллировала бы ко всем важным группам наших граждан»²⁵. Аргументы, выдвинутые Эйзенхауэром, неоригинальны. Их сотни раз повторяли апологеты американской двухпартийной системы. «Нынешняя система притупляет и смягчает антагонизмы, разделяющие американцев»,— писал в 1959 г. профессор политических наук Дж. Бэрнс. Размежевание двух партий по идеологическому признаку привело бы, по мнению Бэрнса, к «фанатизму и непримиримости»²⁶.

В последние годы демократическая партия пережила ряд кризисов. Сохранение ее целостности время от времени ставится под вопрос в результате обострения конфликтов между южными реакционерами-расистами и умеренными консерваторами Севера, преобладающими в ее руководстве. Еще во время избирательной кампании 1948 г. дело дошло до того, что значительная группа южан откололась от партии демократов, создала партию «диксикратов» и выдвинула одного из ее лидеров, Дж. С. Тэрмонда, кандидатом в президенты США. Бунт «диксикратов» был в конце концов «подавлен», и они вернулись в лоно демократической партии. В предотвращении полного раскола демократической партии сыграли большую роль представители финансовой олигархии (семьи Рейнольдсов, Грэйев, Хэйнсов, Вудраффов и др.). Двадцать лет спустя, в 1968 г., «третья партия» Дж. Уоллеса вновь подняла на поверхность эти же силы, привлекла под свои знамена многих правых фанатиков и из лагеря республиканцев.

²⁵ «Saturday Evening Post», 30.I 1965.

²⁶ «New York Times Magazine», 2.I 1959.

Кризисы демократической партии в известной мере подтверждают, что со своих классовых позиций «истэблишмент» прав, настороженно реагируя на активность фанатиков правого крыла.

В то же время одна из главных задач политической стратегии финансовой олигархии США состоит в том, чтобы держать «диксикратов», подобно жернову, на шее демократической партии и всей двухпартийной системы, дабы она не воспарила к заоблачным высям либерализма. Часть этой же стратегии составляет и вполне сознательное насаждение демократов-капиталистов в партию республиканцев с целью «выравнивания баланса» политических сил внутри двухпартийной системы. Председатель Национального комитета республиканской партии Т. Мортон (покинул этот пост в 1970 г., чтобы занять место министра в кабинете Никсона), выступая на съезде Торговой палаты США в 1959 г., выразил тревогу по поводу того, что его партия становится по преимуществу партией капиталистов, в то время как в партии демократов увеличивается удельный вес профсоюзов. Основная мысль речи Мортонa сводилась к тому, что если весь американский капитал сгрудится около правого борта, то лодка двухпартийной системы может опрокинуться. «В настоящее время,— говорил Мортон,— среди предпринимателей больше республиканцев, чем демократов. Среди представителей рабочих — обратная картина... Я считаю, что будет несчастьем для страны и для самой партии, если какая-либо отдельная общественная группа захватит полный контроль над республиканской партией. Больше того, я уверен, что председатель демократической партии Батлер согласится с тем, что в равной степени было бы несчастьем, если бы такая же ситуация сложилась внутри его собственной партии. Успех и даже само существование двухпартийной системы будут поставлены под серьезную угрозу, если одна из главных партий потеряет характер национальной организации, представляющей разнообразные группы и районы. Если, например, демократическая партия сделалась бы партией рабочих, а республиканская партия — партией предпринимателей, то неизбежно возникли бы новые малые партии, как это произошло в других странах... Все это привело бы к политическому хаосу. Мне кажется, что предприниматели могут оказать помощь в

предотвращении такой ситуации, активизировав свою деятельность в обеих партиях»²⁷.

Деньги и голоса. Встревоженные ростом политической активности профсоюзов, лидеры американского монополистического капитала решили уравновесить их влияние активностью слоя профессиональных управляющих. В 1956 г. был брошен клич: «Бизнесмены, в политику!» Разумеется, этот призыв был обращен не к капиталистам-предпринимателям: они и без того с головой погружены в политику. Речь шла о вовлечении в партийную политику слоя наемных администраторов, отличающихся политической пассивностью. В организации этой кампании приняли участие Торговая палата США, Национальная ассоциация промышленников и десятки крупнейших корпораций. По всей стране для наемных администраторов создавались курсы по изучению «практической политики». За восемь лет, с 1958 по 1964 гг., через такие курсы было пропущено около 100 тыс. человек²⁸.

Предполагалось, что активное участие в партийной политике десятков тысяч старших и средних администраторов, проникнутых буржуазной идеологией, нейтрализует влияние профсоюзов в низовых организациях демократической партии. Формально администратор, окончивший курсы, волен выбирать партию по своему вкусу. «Однако,— писал журнал «Бизнес уик»,— существует тенденция заполнять бреши в демократической партии, очевидно, по тем соображениям, что она более, чем республиканская партия, нуждается в усилении отражения точки зрения предпринимателей»²⁹.

²⁷ «47-th Annual Meeting». Chamber of Commerce of the US. Washington, April 28, 1959.

Капиталист Герхард Уильямс, примкнувший к партии демократов, в 1958 г. предостерегал своих собратьев по классу: «Существует больше шансов на то, что демократическая партия приобретет исключительно рабочий характер в результате усилий республиканцев-предпринимателей «выморозить» своих коллег из нее, нежели в результате того, что рабочие становятся на ее сторону». Опровергая миф об «антикапиталистическом» характере партии демократов, Уильямс указал на то, что в числе сенаторов и членов палаты представителей, избранных по списку партии демократов, насчитывается 67 бизнесменов и что в свое время «сам Генри Форд» добивался быть избранным в сенат по списку демократов («Harvard Business Review», III—IV 1958, p. 137).

²⁸ «Wall Street Journal». 17.II 1964.

²⁹ «Business Week», 30.V 1959.

Кампания не дала заметных результатов по той простой причине, что большинство наемных администраторов оказывали ей пассивное сопротивление³⁰. Их отвращение к партийной политике, стремление стоять вне политики, говорит А. Хэккер, стало органическим. Они предпочитают быть зрителями политической борьбы, «сценически поставленной, укомплектованной и направляемой» представителями других общественных групп³¹.

«Деньги — материнское молоко политики», — говорит калифорнийский профессиональный политик Марвин Анру³². В 1964 г. общая сумма расходов на избирательную кампанию кандидатов на все выборные должности в США составила 200 млн. долл. Чтобы собрать такие огромные средства буржуазным партиям и их кандидатам приходится обращаться за помощью к монополистическому капиталу. Но, конечно, деньги на политические цели дают не только богачи. По меньшей мере 10 млн. американских семей (одна из каждых пяти семей) вносят средства в избирательные фонды. Но американская двухпартийная система в финансовом отношении очень сильно напоминает крупное акционерное общество, в котором, как мы уже говорили, десятки тысяч мелких акционеров, владея в совокупности большей частью акций, все же лишены даже подобия власти над предприятием: она принадлежит крупным акционерам. Точно так же крупные жертвователи денег в избирательные фонды ведут себя как хозяева двухпартийной системы. «Откровенно говоря, — писал по этому вопросу журнал «Форчун», — человек, выбросивший десятки тысяч долларов на поддержку политической партии, должен быть крайне скромной личностью, чтобы

³⁰ В некоторых районах кампания дала прямо противоположные результаты по другим причинам. В городе Шенектеди, где «Дженерал электрик» имеет крупные заводы, администраторы последней в 1958 г. развернули энергичную кампанию в пользу кандидата республиканцев в конгресс США. В ответ на это профсоюз электриков развил не менее энергичную кампанию в пользу кандидата демократов. Получилось то, чего всегда боялись лидеры обеих партий: на выборах стоял класс против класса. В результате кандидат демократов победил в этом избирательном округе впервые с 1916 г. («US News and World Report», 28.XI 1958).

³¹ A. Hacker. Politics and the Corporation. New York, 1958, p. 9.

³² «Time», 14.XII 1962.

не почувствовать себя владельцем этой партии»³³. Дюпоны, Рокфеллеры, Меллоны и Форды излишней скромностью не страдают и, конечно, чувствуют себя хозяевами как поддерживаемых ими партий, так и кандидатов этих партий.

В 1956 г. в избирательные фонды республиканских кандидатов в президенты США и в члены конгресса поступило 20 млн. долл. Свыше 1 млн. долл. из этой суммы внесли члены 11 богатейших семей: Дюпонов, Меллонов, Рокфеллеров, Фордов, Гарриманов, Пью, Олинов, Уитни, Вандербильтов, Филдов и Лимэнов³⁴. Хотя взносы «избранных» семей составили около 5% общей суммы поступивших в избирательные фонды денег, их голос в делах республиканской партии и в назначениях членов правительства Эйзенхауэра был куда весомее.

Капиталисты не любят выбрасывать деньги на ветер, будь то в деловых операциях или в политике. В обмен на свои «инвестиции» в избирательные фонды кандидатов они ждут определенных политических или деловых выгод. Как писал Джозеф Олсоп, предприниматели «неизбежно испытывают искушение, когда несколько тысяч долларов, разумно инвестированных в политические взносы, могут принести прибыль в размере миллионов, десятков или даже сотен миллионов долларов. Именно таковы те суммы денег, которые поставлены на карту в зависимости от того или иного правительственного решения вопросов, затрагивающих интересы отдельных предпринимателей»³⁵.

Наибольшую отдачу обычно дают деньги, «инвестированные» в избирательные фонды кандидатов в члены конгресса США. Еще в конце XIX в. Джон Рокфеллер и его «Стандард ойл» «покупали» конгрессменов дюжинами. Известно также, что на содержании уолл-стритовского банкира — миллионера Бернарда Баруха всегда находилось около десятка конгрессменов, представлявших южные штаты. В частности, Барух претендовал на то, что те 4 тыс. долл., которые он дал

³³ «Fortune», May 1956, p. 117.

³⁴ «New York Times», 3.11 1957; «US News and World Report», 15.11 1957.

³⁵ «Chicago Times», 1.XII 1951.

Гарри Трумену на выборах в сенат в 1940 г., сыграли решающую роль на пути миссурийца к президентству³⁶. Нельзя считать преувеличением и хвастливые слова Клинтона Мэркисона о том, что в Вашингтоне его интересы представляют около десяти конгрессменов. Когда ему однажды сказали, что он поддерживает своими капиталами Джозефа Маккарти ради того влияния, которым сенатор располагает в Вашингтоне, Мэркисон ответил: «Черт подери, я заполучил 10 человек в конгрессе, пользующихся более высокой репутацией, чем Маккарти. Я не нуждаюсь в нем ради влияния... Дело в ином,— добавил он,— когда вы заполучите человека, всегда стоящего в центре внимания... вы приобретаете нечто важное»³⁷.

Разумеется, американские конгрессмены постоянно отвергают всякие обвинения о том, что они голосуют в сенате или в палате представителей, в том или ином случае, в угоду крупным жертвователям средств в их избирательный фонд. Конечно же, они всегда голосуют соответственно своим «убеждениям» и «совести». В марте 1956 г. сенатор Б. Голдуотер публично признал, что он получил от нефтепромышленника Дж. Кека деньги на покрытие расходов, связанных с его избранием в сенат. Голдуотер добавил, что он мог бы назвать еще по меньшей мере пять конгрессменов, демократов и республиканцев, которые также получали деньги от Кека. Тогда же сенатор Ф. Кейс заявил, что Кек предлагал ему 2500 долл. на избирательную кампанию, но что он отклонил это предложение, подозревая «нечистые мотивы» жертвователя денег.

Сенатор Дж. Кларк считал, что зависимость кандидатов от богатых жертвователей денег — «неизбежное зло» и что «нужно привыкнуть уживаться с ним». Сенатор заявил при этом, что в его штате — Пенсильвании — нечего даже думать о выдвижении кандидата на какую-нибудь выборную должность, если только определенное число богачей не согласится поддержать его своими денежными взносами. По мнению Кларка, эта практика — все же шаг вперед по сравнению с прошлым, когда выдвижение кандидата зависело от единоличного реше-

³⁶ M. L. Coit. Mr. Baruch. Boston, 1957, p. 620—621.

³⁷ «New York Post», 7.VII 1953.

ния местного «политического босса». «Нынешний олигархический процесс — говорит Кларк, — должен быть поставлен на службу демократического процесса»³⁸. Как этот «олигархический процесс» ставится на службу «демократического процесса», можно видеть на примере Нью-Йорка и Далласа.

С давних времен выдвижение кандидата на пост мэра Нью-Йорка, чрезвычайно важный в американской политике, зависело от воли боссов одной политической организации, известной под именем «Тамани-холл» и примыкающей к партии демократов. В 1965 г. группа нью-йоркских финансовых магнатов (Рокфеллеры и Джон Уитни) выдвинула кандидатом на пост мэра республиканца Джона Линдсея. Избирательная кампания обошлась ему в 2,5 млн. долл. Для покрытия предварительных расходов Линдсей получил личный заем от Нельсона Рокфеллера в размере 100 тыс. долл.³⁹ Позднее этот заем погашался за счет взносов, поступивших в избирательный фонд, в том числе крупных взносов от членов семей Рокфеллеров и Уитни. Вскоре после того как Линдсей занял пост мэра Нью-Йорка, он создал неофициальную группу личных советников. В этот «кухонный кабинет», как его назвала газета «Нью-Йорк таймс», вошли: «доверенное лицо Рокфеллеров — адвокат Герберт Браунелл, доверенное лицо Джона Уитни — Вальтер Тэсейр и нью-йоркский банкир Гэбриель Гэйдж. В сообщении «Нью-Йорк таймс» говорилось, что мэр Линдсей будет «прислушиваться» к советам этих людей⁴⁰. Таким образом, открытое влияние политических боссов из «Тамани-холла» было заменено еле прикрытым влиянием олигархической группы богатейших семей города.

В Далласе «олигархический процесс» был доведен местными капиталистами, можно сказать, до совершенства. В этом крупнейшем городе Техаса единство собственности и власти выступает в предельно обнаженном виде. Как и в любом американском городе, там имеются выборные органы власти: мэр города и муниципальный совет. Но над ними стоит никем не избираемый «Совет граждан», состав которого до недавнего времени хранился в тайне. «Далласский совет граждан, — говорит журнал «Форчун», — является самоопределяющейся олигархией предпринимателей... принимающей решения, касающиеся политической, культурной, экономической и социальной жизни всего народа»⁴¹. Со времени его создания в 1936 г. группой богатых капиталистов «Совет граждан» пополняется путем кооптации главных администраторов — владельцев предприятий, расположенных на территории города. Ядро совета составляют представители примерно 40 богатейших семей города (Мэркисонов, Бисли, Корригэнов,

³⁸ То же самое Кларк мог бы сказать и о других штатах. Сенатор от штата Нью-Йорк К. Китинг, добиваясь переизбрания в 1964 г. на новый срок, собрал в свой избирательный фонд 111 тыс. долл. 1/3 этой суммы составили взносы Джона Уитни с родственниками, семьи Асторов и семьи Рокфеллеров.

³⁹ «New York Times», 9.IX 1965; 24.XI 1965.

⁴⁰ «New York Times», 17.II 1966.

⁴¹ «Fortune», July 1961, p. 146.

Джонсонов, Мидоусов, Бирдов, Бонов, Стеммонсов, Бондов и др.).

«Совет граждан» принимает решения по важнейшим вопросам и передает их для исполнения мэру города и муниципальному совету, которые не могут ослушаться приказов узурпаторов власти по той простой причине, что все кандидаты в члены муниципалитета и в мэры подбираются «Советом граждан». Вся работа «Совета граждан» ведется на внепартийной основе: республиканцы и демократы из числа далласских богачей сливаются в нем в единую олигархическую клику. Мрачное событие 22 ноября 1963 г. привлекло к этой таинственной организации всеобщее внимание: пуля убийцы настигла президента Кеннеди как раз в тот момент, когда он направлялся на банкет, устроенный в его честь «Советом граждан»⁴².

Капиталисты штата Арканзас занимают сравнительно скромное место в финансово-промышленной системе США и личные богатства крупнейших из них измеряются всего лишь восьмизначными цифрами. Тем не менее власть денег в этом штате дает себя знать ничуть не меньше, чем в Калифорнии или Техасе. Арканзас дает хороший пример сращивания капиталистических корпораций с местными органами правительственной власти. Так же как и в других южных штатах, в Арканзасе до второй половины 50-х годов царил по сути дела однопартийная система. Республиканцы были крайне слабы, и поэтому демократы всегда замещали своими людьми все выборные должности в пределах штата. Это обстоятельство позволило местному банкиру Уилтону Стефенсу стать доминирующей политической силой Арканзаса. Уилтон Стефенс и его брат Джек контролируют несколько десятков мелких банков, страховую компанию, и довольно крупную корпорацию «Арканзас Луизиана гэз компани», снабжающую жителей штата природным газом.

Умело «инвестируя» деньги в политику, Стефенс прибрал к рукам политическую машину штата и извлекает из этого большие выгоды для своих предприятий⁴³. В частности, его инвестиционно-банковская фирма пользуется монопольным правом продажи облигаций муниципальных займов. Стефенс — главный организатор сбора денег в избирательный фонд губернаторов штата и других кандидатов. Еще в 1959 г. журнал «Форчун» писал, что Стефенс действует «подобно хищным фигурам ранней стадии капитализма» и «финансовым пиратам XIX в.». В наше время, — отмечал «Форчун», — большинство предпринимателей научились ограничивать себя (или, во всяком случае, проявлять осмотрительность) в демонстрации своих политических связей. Стефенс действует в лоб и доходит до пределов грубой откровенности. Он регулярно делает взносы в избирательные фонды в таких размерах, которые являются щедрыми по арканзасским масштабам, и, по мнению многих политиков, никто не может сравниться с ним в умении извлечь политические выгоды от взносов других предпринимателей. Он действует в атмосфере, пропитанной политикой. Члены местного законодательного собрания и должностные лица — частые гости в его деловом кабинете в Литтл-Роке...

⁴² «New York Times», 19.I 1964; «Fortune», July 1964, p. 39.

⁴³ Такое же положение существует и в «однопартийном» штате Виргиния, где семья богатых плантаторов Бирдов свыше 40 лет держит в своих руках политическую машину демократической партии.

Губернатор Фобус — друг Стефенса. У него на службе находятся бывший начальник полиции штата, бывший губернатор штата Г. Адкинс, бывший сенатор Л. Спинсер, бывший начальник налогового бюро, бывший административный помощник губернатора и нынешний председатель комитета партийной организации демократов Арканзаса»⁴⁴.

Стефенс использовал свое политическое влияние прежде всего для того, чтобы добиться разрешения местных властей повысить тариф на газ, поставляемый его компанией. В 1957 г. местная Комиссия общественной службы, ведающая регулированием тарифов на газ и электричество, разрешила Стефенсу повысить тариф на газ на 4,3 млн. долл. в год. Но Верховный суд штата объявил это решение незаконным. Тогда Стефенс с помощью своих политических друзей протаскил через законодательное собрание Арканзаса законопроект, разрешивший повысить тарифы на газ в обход решения Верховного суда. Стефенс в беседе с друзьями говорил, что те судьи, которые будут вмешиваться в дело с тарифами на газ, могут столкнуться с «политическими неприятностями»⁴⁵. По этому поводу представитель электроэнергетической корпорации «Арканзас пауэр энд лайт», являющийся крупным потребителем газа, «философски» заявил, что Стефенс «не сделал ничего такого, чего не сделали бы представители других компаний, если бы они могли. Кто же захочет получать 6% на свои инвестиции, если он может получить 7, 8 и 9%»⁴⁶.

Журнал «Форчун» назвал Стефенса последним из разновидности баронов-грабителей и заверил американцев в том, что таких, как Стефенс, больше уж никогда не будет. Если это правильно, то какова же у арканзасцев альтернатива власти Стефенса? Альтернативой, как видно, является власть Рокфеллеров.

Еще в начале 50-х годов могущественный клан Рокфеллеров направил в Арканзас одного из своих отпрысков с миссией «колонизовать», «индустриализовать» и «просветить» этот «дикий» штат. Как принято у колонизаторов, Уинтроп Рокфеллер начал с того, что приобрел обширную земельную собственность (около 25 тыс. акров), выстроил на возвышенности дворец в колониальном стиле и основал и возглавил Корпорацию индустриального развития Арканзаса, занятую переводом в штат промышленных предприятий из других, более развитых штатов. Благодаря широким финансовым связям Рокфеллеров проект был успешно выполнен. В Арканзасе возникло несколько десятков новых предприятий. Вместе с ними пришли новые люди, враждебно настроенные к политической диктатуре Стефенса — Фобуса.

Укрепившись экономически в Арканзасе, Рокфеллер приступил к спланированию разрозненных и слабых сил

⁴⁴ «Fortune», May 1959, p. 147.

⁴⁵ «Business Week», 12.11.1960.

⁴⁶ «Fortune», May 1959, p. 148.

местных республиканцев. С помощью его денег были созданы партийные республиканские организации во всех графствах штата. Заняв пост председателя партийной организации республиканцев Арканзаса, Рокфеллер начал готовиться к открытой политической войне против клики Стефенса — Фобуса. Скрытая ирония этого эпизода состоит в том, что освободить арканзасцев от гнета «последнего барона-грабителя» вызвался один из внуков «барона-грабителя» XIX в.

Первая проба сил состоялась в 1962 г. Республиканцы выставили 22 кандидата в законодательное собрание штата. Значительную часть расходов на избирательную кампанию республиканцев Рокфеллер покрыл собственными деньгами⁴⁷. Результат был плачевным: все республиканские кандидаты потерпели поражение. На выборах 1964 г. Уинтроп Рокфеллер выдвинул свою кандидатуру в губернаторы штата, но победителем вышел Орвел Фобус. Неудачи не обескуражили ни Рокфеллера, ни его сторонников, которые планируют усилить свое наступление в штате.

Борьба в Арканзасе персонифицирует тот самый конфликт между двумя основными группами класса буржуазии, о котором уже говорилось выше.

Что бы ни говорили о баснословных богатствах капиталистов Техаса и Калифорнии, главным источником «политических денег» продолжают оставаться северо-восточные штаты. Именно там обитает наибольшее число «жирных котов»⁴⁸, обхаживать которых приходится кандидатам на выборные должности. Дело не только в том, что крупные капиталисты восточных финансово-промышленных центров сами делают наибольшие взносы, но и в том, что без их содействия вообще трудно организо-

⁴⁷ «Time», 8.III 1963.

⁴⁸ Так в Америке называют крупных жертвователей денег в избирательные фонды. По данным налогового бюро, в 1956 г. в Нью-Йорке насчитывалось 3095 лиц с годовым доходом свыше 100 тыс. долл. В том же году во всей стране таких лиц насчитывалось 22 тыс. Для того чтобы получить такой доход, надо по меньшей мере располагать капиталом в 2 млн. долл. С учетом того, что курсы акций и цены на землю с 1956 по 1966 г. повысились в 2 раза, можно полагать, что число миллионеров в Нью-Йорке в 1966 г. составляло около 15 тыс. В северо-восточных штатах в целом проживает около половины всех американских миллионеров.

вать сборы средств в общенациональном масштабе. Поэтому вполне естественно, что финансовые комиссии и пост казначея при национальных комитетах обеих партий обычно отдаются на откуп крупным промышленникам и банкирам Востока, располагающим обширными связями в финансово-промышленных кругах.

Председателем финансовой комиссии Национального комитета республиканской партии с 1955 по 1958 г. был вашингтонский банкир Джон Фолджер. А 1958 г. на этот пост вступил Спенсер Олин, главный акционер химического концерна «Олин Мэтсисон кемикл». Семья Олинов связана с финансовым капиталом не только в Нью-Йорке, но и на Среднем Западе.

В 1965 г. этот пост был отдан Льюшесу Клею, партнеру инвестиционно-банковской фирмы «Лимэн бразерс», директору «Дженерал моторс», «Континентал кэн» и многих других корпораций. В лице Клея, о связях которого в мире государственных деятелей уже говорилось, восточная финансовая аристократия заполучила в Национальном комитете надежного эмиссара, призванного расстраивать «антиуоллстритовские» козни сторонников Голдуотера.

В Национальном комитете демократической партии финансами ведают капиталисты и банкиры меньшего калибра, но зато среди них встречаются фигуры, не уступающие по своей колоритности арканзасскому «барону-грабителю» Стефенсу. Например, в течение длительного времени деньги для партии демократов собирал ирландец Мэтью Макклоски из Филадельфии. Ему довелось собирать средства в избирательные фонды Рузвельта, Трумена, Стивенсона, Кеннеди и Джонсона. За 30 лет он влил в казну демократов 35 млн. долл., и за это время сумел примерно на ту же сумму увеличить свое личное состояние. По мере того как росло его влияние в партии демократов и в правительственных кругах, расцвела и строительно-инженерная фирма «Макклоски энд компани», специализировавшаяся на строительстве зданий для правительства и городского муниципалитета Вашингтона.

Особенно крупные строительные подряды фирма получала в те годы (1955—1962), когда ее владелец занимал пост казначея Национального комитета демократической партии. В 1960 г. он получил подряд строи-

мостью в 50 млн. долл. на строительство помпезного здания для конгрессменов в Вашингтоне «Рейнберги офис билдинг». Макклоски также построил большинство новых школ в Филадельфии, и его влияние в муниципалитете этого города огромно. За ним «ухаживают» лидеры демократической партии штата Пенсильвания. Один из них сказал: «В наших глазах Макклоски выглядит как ирландский Санта Клаус. Благодаря ему демократическая партия во время избирательных кампаний никогда не испытывает серьезных денежных затруднений»⁴⁹.

Тайну своего успеха как организатора средств сам Макклоски объясняет следующим образом: при сборе денег, нельзя полагаться только на политические убеждения жертвователя; многое зависит от того внимания, которое ему будет оказано. И Макклоски не жалеет этого внимания, особенно если оно не требует денежных затрат.

В 1960 г. Макклоски собрал в избирательный фонд Джона Кеннеди рекордную сумму — 11 млн. долл. В награду за этот «финансовый подвиг» президент Кеннеди назначил «ирландского Санта Клауса» послом в Ирландию.

Сенатор Кларк, отпрыск «патрицианской» семьи из Филадельфии, взял на себя обязанность дать рекомендацию Макклоски при утверждении его кандидатуры сенатской комиссией по иностранным отношениям.

Трудно сказать, как долго оставался бы Макклоски послом в стране своих предков, если бы скандал не прервал его почетную дипломатическую службу. В начале 1964 г. в здании нового бостонского 13-этажного госпиталя, построенного фирмой «Макклоски» за 12 млн. долл., обнаружились дефекты вследствие недобросовестного выполнения работ и применения недоброкачественных материалов. Фирме был предъявлен через суд иск на 5 млн. долл. с требованием коренной переделки здания. В это же самое время Макклоски оказался замешанным в «похождениях» Роберта Бэйкера, расследовавшихся сенатской комиссией. Выяснилось, что Макклоски дал секретарю демократической фракции в конгрессе Бэйкеру крупную взятку в обмен за услуги

⁴⁹ «Wall Street Journal», 18.III 1964.

последнего в деле получения контракта на постройку стадиона в Вашингтоне стоимостью в 20 млн. долл.

В феврале 1964 г. Мэтью Маккლოსки покинул пост посла в Ирландии, чтобы, как заявил он, принять участие в организации сбора денег в избирательный фонд своего «старого друга» Линдона Джонсона.

Капитал и государственный механизм. В последние десятилетия в США значительно усилилась тяга крупных капиталистов к выборным должностям⁵⁰. Пост губернатора, сенатора или по меньшей мере члена палаты представителей все чаще становится объектом их вожделения. Некоторые капиталисты рассматривают пост губернатора или сенатора как необходимую промежуточную ступень к достижению главной цели — президентского кресла в Белом доме. Это увлечение политикой заметнее среди представителей унаследованного богатства, среди членов «патрицианских» семей. Семьи Рузвельтов, Тафтов, Лоджей, Олдричей, Болтонов, Пеллов, Солтонстолов и Бирдов участвуют в политической жизни уже с давних времен.

Позднее, главным образом после войны, в эту сферу вступили А. Гарриман, Н. Рокфеллер, У. Рокфеллер, братья Кеннеди, Г. Лимэн, У. Скрэнтон, Г. М. Уильямс, Р. Дилуортс, Дж. Кларк, Ог. Рид, Р. Оттинжер, Э. Пибоди, У. Бакли, М. Лэрд, Т. Мортон, Г. Каллауэй, С. Саймингтон, Дж. Фулбрайт и Б. Диллингхэм. Половина названных нами лиц связывает свою политическую деятельность с демократической партией, а другая — с республиканской. Пять политических деятелей (А. Гарриман, Г. М. Уильямс, Р. Дилуортс, Д. Кларк и Э. Пибоди) «порвали» с традициями своих семей и примкнули к партии демократов.

Некоторые семьи американских богачей превратили должности в сенате и в палате представителей в своего рода наследственные мэноры, т. е. имения. Фрэнсис Пэйн Болтон (Огайо) в 1963 г. в возрасте 78 лет все еще занимала депутатское место в палате представителей, которое раньше принадлежало ее мужу Честеру Болтону. Ее дед был сенатором. Ее сын Оливер Болтон — член

⁵⁰ В этом влечении к выборным должностям проявляется общая тенденция к большему, чем раньше, участию капиталистов в управлении государством. (Подробнее об этом см. гл. XVII.)

палаты представителей от другого избирательного округа штата Огайо. Газетный издатель Клэрэнс Браун (Огайо) в течение 27 лет занимал пост члена палаты представителей. В 1956 г. он вышел в отставку. На вакантное место был избран от того же избирательного округа его сын Клэрэнс Браун-младший. Роберт Тафт, сын президента США У. К. Тафта, много лет представлял штат Огайо в сенате и делал неоднократные попытки выдвинуть свою кандидатуру в президенты США. Его сын Роберт Тафт-младший был кандидатом в сенаторы на выборах 1964 г., но потерпел поражение. В 1966 г. он снова фигурировал среди кандидатов в сенат. Плантатор Гарри Бирд в течение 32 лет был сенатором от штата Виргиния. В ноябре 1965 г. он объявил о том, что выходит в отставку с целью «очистить место для кого-нибудь помоложе». Губернатор штата Виргиния угодливо назначил на вакантное место Гарри Бирда-младшего⁵¹. Прескотт Буш, партнер банковской фирмы «Браун бразерс, Гарриман», был сенатором с 1952 по 1962 г. Его сын Джордж Буш на выборах 1964 г. пытался получить место в сенате, но потерпел поражение.

Сыновья покойного президента Франклина Рузвельта заседали в палате представителей конгресса почти на всем протяжении послевоенного периода. Франклин Рузвельт-младший, видимо, не отказался от мысли выдвинуть свою кандидатуру на пост губернатора штата Нью-Йорк (тот самый пост, который послужил его отцу мостом для перехода в Белый дом). Роберт Керр-младший из Оклахомы, сын покойного Роберта Керра, слывшего самым богатым человеком сената, пока там не появились братья Кеннеди, не скрывает своего намерения унаследовать место отца в сенате. Орин Лимэн в феврале 1966 г. объявил о своем намерении добиваться выдвижения его кандидатуры в члены палаты представите-

⁵¹ Джордж Уоллес, исчерпав установленный законом срок пребывания на посту губернатора Алабамы, в феврале 1966 г. объявил, что его преемником на этом посту будет жена. Выдвигая кандидатуру своей жены в губернаторы Алабамы, Уоллес сказал, что «главным советником» ее в делах управления штатом, само собой разумеется, будет он сам. С помощью партийной машины штата ему без труда удалось осуществить свой замысел.

лей. Его дядя Герберт Лимэн в течение пяти лет занимал пост сенатора США и 12 лет — пост губернатора штата Нью-Йорк.

Картина коррупции и власти капитала и денежных мешков в конгрессе будет неполной, если не упомянуть наследников одного из известнейших в американской истории политического демагога Хью Лонга, занимавшего пост губернатора Луизианы и сенатора США. Его сын Рассел Лонг унаследовал место отца в сенате, а брат Эрл Лонг — политическую власть в Луизиане⁵².

Претенденты на выборные должности из среды крупной буржуазии имеют большие преимущества перед претендентами из числа так называемых профессиональных политиков. Богатый кандидат обычно финансирует значительную часть расходов на избирательную кампанию из собственных средств. Так, член палаты представителей Р. Оттинжер израсходовал на избирательную кампанию 1964 г. 193 тыс. долл. собственных денег, а также членов семей⁵³. Детройтский промышленник Алвин Бентли в 1960 г. израсходовал на свою безуспешную попытку стать сенатором от штата Мичиган 97 тыс. долл. собственных средств. В тех случаях, когда на роль кандидата от одной партии претендуют несколько политиков, крупные капиталисты, участвующие в соискании выборной должности, соблазняют организаторов избирательной кампании готовностью взять на себя денежные расходы.

⁵² Хью Лонг был убит в 1935 г. Его брат Эрл Лонг в 1936 г. был избран вице-губернатором Луизианы. Но поскольку губернатор штата был посажен в тюрьму за мошенничество, Эрлу Лонгу пришлось выполнять обязанности губернатора. С тех пор с некоторыми перерывами он управлял штатом более 20 лет. Эрл Лонг хорошо освоил приемы и методы социальной демагогии своего брата и сумел завоевать популярность среди негров, белых бедняков и учителей. В мае 1959 г. его жена, племянник, сенатор Рассел Лонг, и другие его родственники, опасаясь «радикализма» и «либеральных идей» Эрла Лонга, силой водворили его в психиатрическую лечебницу. Жена подписала заключение о необходимости посадить Лонга в сумасшедший дом. В конце июля 1959 г. его друзья помогли ему освободиться из психиатрической лечебницы. Лонг сместил начальника полиции, объявил о разводе с «коварной» женой и под восторженные крики толпы вернулся в губернаторский особняк к исполнению обязанностей губернатора.

⁵³ «New York Times», 25.XII 1965,

В бесстыдно обнаженном виде выглядит власть денег, служащая политическим устремлениям представителей семейных кланов Рокфеллеров и Кеннеди. Поэтому политическая активность Рокфеллеров в республиканской партии и членов семьи Кеннеди в демократической заслуживает более подробного анализа.

Рокфеллеры и борьба за политические посты. Уже в 40-х годах в республиканской партийной организации штата Нью-Йорк доминирующей силой стали Рокфеллеры и связанные с ними родственными связями и финансовой унией — Олдричи.

О степени экономического влияния семьи Рокфеллеров в то время свидетельствует следующий эпизод. С 1943 г. пост губернатора штата Нью-Йорк занимал Томас Дьюи, креатура Рокфеллеров. Покровители Томаса Дьюи считали, что его следует выдвинуть кандидатом в губернаторы на третий срок — на выборах 1950 г. Но капиталист и газетный издатель Фрэнк Ганнет выдвинул своего кандидата в губернаторы, Хэнли, и дал ему 19 тыс. долл. в виде аванса на расходы в связи с избирательной кампанией.

Рокфеллерам пришлось пустить в ход все связи и влияние в финансовых кругах Нью-Йорка, для того чтобы убрать соперника с пути Томаса Дьюи. Политическими делами клана Рокфеллеров в то время заведовал председатель «Чэйз нэшнл бэнк» Уинтроп Олдрич⁵⁴. Посоветовавшись с Джоном Рокфеллером, Олдрич созвал в своем кабинете в «Чэйз нэшнл бэнк» представителей финансово-олигархической группы республиканцев Нью-Йорка для урегулирования конфликта. На совещании было решено, что банкиры обещают Хэнли урегулировать его личные «финансовые затруднения» (в том числе покроют долг Ф. Ганнету) при условии, что Хэнли снимет свою кандидатуру в губернаторы и согласится на выдвижение его кандидатом в сенаторы. Хэнли капитулировал. Позднее Ф. Ганнет предал гласности эту закулисную сделку: в октябре 1950 г. он заявил, что не будет голосовать за Томаса Дьюи в знак протеста против тех методов, которые были использованы для выдвижения его кандидатуры⁵⁵.

⁵⁴ Джон Рокфеллер-младший был женат на сестре У. Олдрича.

⁵⁵ «New York Times», 31.X 1950.

Активность Рокфеллеров в организации республиканской партии штата еще более возросла после того, как один из братьев, Нельсон, пришел к заключению, что сама судьба предназначала ему быть президентом США. Нельсон Рокфеллер при распределении ролей между братьями избрал для себя сферу политики. Он занимал второстепенные должности в правительствах Рузвельта, Трумена и Эйзенхауэра. В декабре 1955 г. Рокфеллер вышел в отставку с чувством «разочарования». Те роли, которые отводились ему в правительстве, не удовлетворили, а лишь распалили его жажду власти⁵⁶. В беседе с публицистом М. Чайлдсом, Нельсон сказал, что любая должность в правительстве, полученная по назначению от президента США, не дает возможности оказывать влияние на курс правительственной политики в том направлении, в каком хотелось бы. «Для того чтобы пользоваться влиянием и властью в правительстве,— заявил Н. Рокфеллер,— нужно получить должность путем выборов»⁵⁷. Рокфеллер имел в виду, что только избрание на пост президента дает полноту политической власти. К достижению этой цели была направлена вся его последующая деятельность. В качестве промежуточной ступени к президентству Н. Рокфеллер наметил пост губернатора штата Нью-Йорк.

Подобно всем другим кандидатам на выборные должности, Н. Рокфеллер начал формировать собственную политическую машину, призванную обеспечить выдвижение его кандидатуры в губернаторы, а затем в президенты США. Финансовые ресурсы и связи клана Рокфеллеров позволили ему поставить или завербовать себе на службу сотни политических ландскнехтов из числа профессиональных политиков, журналистов, мастеров рекламного дела, ученых, поэтов, юристов, специалистов по «деланию» сенаторов и конгрессменов. Томас Дьюи

⁵⁶ Один из сослуживцев Н. Рокфеллера в правительственном аппарате сказал о нем: «Он — один из самых честолюбивых людей, каких я когда-нибудь встречал, и за этой широкой улыбкой скрывается дьявольская безжалостность и бесцеремонность». К этой характеристике известный американский буржуазный журналист Стюарт Олсон добавил: «Жажда власти и то, что Чарльз Адамс назвал «низшим инстинктом наживы денег», сидят у Рокфеллера в крови по наследству» («New York Times», 28.X 1954).

⁵⁷ «Washington Post», 5.III 1958.

и бывший вице-губернатор Ф. Мур⁵⁸ взяли на себя разработку стратегии и тактики предстоявшей избирательной кампании в пользу Н. Рокфеллера.

Группа экспертов составила серию «рокфеллеровских докладов» по военным вопросам, экономике и просвещению. Публикация докладов должна была свидетельствовать о Нельсоне Рокфеллере как о «зрелом государственном человеке», всецело поглощенном заботами об интересах общества. На эту рекламную затею Рокфеллеры израсходовали 500 тыс. долл. за счет одного из «благотворительных фондов» семьи.

Для выполнения разных поручений были привлечены десятки наемных администраторов рокфеллеровских корпораций. Во главе комитета «Пуэрториканцы — за Рокфеллера» поставили А. Торо, венесуэльца по происхождению, занимавшего административный пост в одной рокфеллеровской торговой фирме в Венесуэле. Комитет «Негры — за Рокфеллера» возглавил негр Джеймс Хадсон, служивший старшим смотрителем в одном из арканзасских имений Уинтропа Рокфеллера. К тому времени, когда армия Рокфеллера была сформирована и готова к выступлению в поход, наемный поэт Корнелиус Джеймс сочинил для нее боевую походную песню. Текст песни, в частности, гласил: «Я буду богат как Рокфеллер, золотая пыль устелет мой путь. Гип, гип урра!! Я проголосую за Рокфеллера и буду иметь так же много, как и Рокфеллер»⁵⁹.

На съезде республиканской организации штата в 1958 г. кандидатура Рокфеллера в губернаторы не встретила организованной оппозиции. Другие претенденты на этот пост из числа республиканцев сняли свои кандидатуры еще до съезда⁶⁰. Соперником Нельсона на вы-

⁵⁸ Рокфеллеры предусмотрительно приставили Ф. Мура еще в 1953 г. к «тихому пристанищу» — одному из своих благотворительных фондов.

⁵⁹ «New York Post», 22.VII 1958.

⁶⁰ Один из них, профессиональный политик Леонард Холл, вскоре убедился в том, что для него тягаться с Рокфеллером в соискании благосклонности лидеров местных республиканских организаций — дело безнадежное. С горечью он заявил: «Мы, политики, обязаны улыбаться, пожимать руки и лезть из кожи вон, чтобы показаться очаровательными. Но вот появляется где-нибудь в захолустном местечке штата Нельсон, улыбаясь, он пожимает руку жене ка-

борах был его «старый друг» Аверелл Гарриман. Демократ Гарриман занимал пост губернатора с 1955 г. и стремился сохранить его за собой на второй срок. Из этого политического поединка представителей двух богатейших семей капиталистической Америки победителями вышли Рокфеллеры, израсходовавшие на избирательную кампанию около 2 млн. долл. из личных средств⁶¹.

Успех на губернаторских выборах 1958 г. раздул политическую самоуверенность Нельсона. «Богатство Рокфеллеров вовсе не отпугивает избирателей» — такой вывод сделали находившиеся на его службе политические эксперты⁶². Сразу же после губернаторских выборов Нельсон Рокфеллер стал готовиться к выдвижению своей кандидатуры в президенты США. Положение губернатора штата Нью-Йорк превратило его в одного из главных деятелей республиканской партии, поскольку он

кого-нибудь местного лидера, и она вся растает, и пот выступает у нее даже на коленях, как будто бы перед ней стоит принц или кто-нибудь в этом роде» («Saturday Evening Post», 25.X 1952).

⁶¹ «Washington Post», 1.XI 1958.

⁶² Политический поединок Гарримана и Рокфеллера привлек внимание американских буржуазных социологов, историков и публицистов к вопросу о «новой роли» богачей в политике. «Если бы американцам, — писал известный обозреватель Дрю Пирсон, — 50 лет назад сказали, что отпрыск Джона Рокфеллера будет баллотироваться в губернаторы Нью-Йорка, они не повернули бы своим ушам... Имя Рокфеллера вызывало тогда проклятия» («Washington Post», 25.XI 1958). «Состязание на выборах Гарримана и Рокфеллера, двух наследников «баронов-грабителей», — отмечал журнал «Лайф», — признак изменения роли богачей и признак того, что американцы теперь питают доверие к миллионерам» («Life», 22.IX 1958). Это «доверие» к богачам мотивировалось самими избирателями довольно своеобразно. Социолог С. Любелл провел среди избирателей опрос об их отношении к богатым кандидатам. Большинство ответов сводилось к тому, что богач, получив выборную должность, по крайней мере «не будет испытывать соблазна воровать казенные деньги» («World Telegram and Sun», 21.X 1958). В затруднительном положении оказались профсоюзные организации штата Нью-Йорк, когда перед ними стала дилемма: кого же из двух кандидатов, Гарримана или Рокфеллера, объявить «другом рабочих». Этот вопрос обсуждался и на собрании профсоюза рабочих электропромышленности в городе Шенектед. Мнения рабочих разошлись. Некоторые участники собрания высказали сомнения в том, может ли вообще миллионер быть «другом рабочих». В конце концов председатель собрания с соломониной мудростью рассудил: «Что касается кандидатов в губернаторы, то каждый рабочий волен избрать себе миллионера по собственному выбору» («World Telegram and Sun», 21.X 1958).

сделался законным руководителем самой многочисленной и влиятельной организации этой партии. Не довольствуясь официальным аппаратом республиканской партии штата Нью-Йорк, Рокфеллер продолжал расширять и совершенствовать собственную политическую машину, предназначенную действовать теперь в общенациональных масштабах.

В декабре 1959 г. газета «Нью-Йорк таймс» так описывала этот механизм: «Невероятная и фантастическая — такими словами чаще всего пользуются те, кто описывает организацию, готовящуюся сейчас содействовать выдвижению губернатора Рокфеллера кандидатом в президенты от республиканской партии. В смысле размеров, сложности, разделения функций и денежных издержек она вполне выдерживает сравнение с теми организациями, которые создаются для проведения избирательных кампаний национальными комитетами республиканцев и демократов»⁶³. Для размещения своего личного политического штаба Нельсон Рокфеллер приобрел два больших смежных особняка в центре Нью-Йорка. Он оплачивал из личных средств все расходы по содержанию 70 постоянных сотрудников штаба⁶⁴.

Более сочными красками обрисовал личную политическую машину Рокфеллера журнал «Харперз»: «Рокфеллер находится в счастливом положении человека, располагающего достаточными общественными и личными ресурсами для осуществления политических операций в грандиозных масштабах. Вследствие этого он является единственной звездой на современной американской политической сцене, вспомогательная труппа артистов которой может соперничать, в смысле численности и талантов, с труппой президента Кеннеди... Некоторые члены его команды находятся на содержании губернаторского бюджета. Однако они представляют собой лишь наиболее заметную часть рокфеллеровской машины. С ними любовно смешивается толпа других адъютантов, хорошо оплачиваемых (жалованье некоторых из них составляет 30 тыс. долл. и больше в год) из личных средств Рокфеллера или же некоторыми другими корпорациями клана Рокфеллеров. Кроме того, в случае не-

⁶³ «New York Times», 24.XII 1959.

⁶⁴ Ibidem,

обходимости можно всегда уговорить множество вассалов и друзей семьи прервать на время их обычные занятия и включиться в обширную и сложную работу сотворения президента или по меньшей мере кандидата в президенты... И все их усилия подчинены единой высшей цели: лелеять, восхвалять и возвышать Нельсона Рокфеллера. Во имя этой цели они всегда готовы участвовать в политической войне в Калифорнии, Нью-Йорке или на каких-нибудь других территориях; они готовы в любое время написать речь, возглавить ударную политическую группу, занять официальный пост или подавать советы из-за кулис»⁶⁵.

Однако боеспособность когорты Нельсона Рокфеллера (как показали политические битвы 1960, 1964 и 1968 гг.) оказалась не очень высокой, хотя только в первое пятилетие он израсходовал на ее формирование и содержание около 5 млн. долл.⁶⁶

Династия Кеннеди. В начале 50-х годов параллельно с рокфеллеровской организацией в республиканской партии формировалась мощная политическая машина клана Кеннеди в рамках демократической партии. Основатель состояния семьи, Джозеф Кеннеди, был главной пружиной этой машины. Нажив несколько сот миллионов долларов на биржевых спекуляциях, торговле спиртными напитками и земельными участками, он сделал главной целью своей жизни посадить одного из своих сыновей в Белый дом. «Самым важным для него,— говорил Роберт Кеннеди о своем отце,— было то, чтобы продвигать вверх детей. Я могу сказать, что без его внушения и поощрения мой брат Джон, возможно, не выдвинул бы своей кандидатуры в сенаторы в 1952 г.; было бы менее вероятным выдвижение его кандидатуры в президенты США в 1960 г., и я не сделался бы министром юстиции, а мой брат Эдвард не баллотировался бы в сенаторы в 1962 г.»⁶⁷ Заслуга главы клана Кеннеди, конечно, состояла не только в том, что он развивал и поощрял политическую амбицию сыновей. Главное было в том, что он не жалел денег на покупку для них выборных должностей. Суть философии Джозефа

⁶⁵ «Harper's Magazine», July 1963, p. 137.

⁶⁶ «Fortune», November 1965, p. 46.

⁶⁷ «Newsweek», 1.XI 1965.

Кеннеди сводилась к одному постулату: капитал имеет смысл только как средство получения власти.

Семья Кеннеди происходит из Бостона. Там начинал свою финансовую карьеру Джозеф Кеннеди под покровительством отца Патрика Кеннеди и тестя Джона Фитцджеральда, игравших крупную роль в местной организации демократической партии⁶⁸. Хотя Джозеф Кеннеди позднее перенес центр тяжести своих финансовых операций на Уолл-стрит, родственные и политические связи его семьи с Бостоном сохранились, поэтому нет ничего удивительного в том, что Джон Фитцджеральд Кеннеди в 1946 г. выставил свою кандидатуру в члены палаты представителей именно от того избирательного округа штата Массачусетс, где политическими боссами в свое время были его деды Патрик Кеннеди и Джон Фитцджеральд. Деньги и старые связи семьи сделали свое дело.

Джон Кеннеди был избран в палату представителей с такой же легкостью, с какой избирались в парламент английские помещики от «гнилых местечек» Англии в XIX в. В 1952 г. Джон Кеннеди выдвинул свою кандидатуру в сенаторы США. На этот раз избирательная кампания для него была более трудной. Его соперником на выборах был Генри Кэббот Лодж — отпрыск бостонской «патрицианской» семьи. Шансы на успех у противников были равными. В решающий момент избирательной кампании Джозеф Кеннеди сделал ловкий ход: он купил благосклонность бостонской газеты «Пост», поддерживавшей до октября 1952 г. кандидатуру республиканца Лоджа. Джозеф Кеннеди знал, что финансовое положение газеты весьма шаткое. В октябре 1952 г., за несколько недель до выборов, он пришел к издателю газеты Джону Фоксу и заключил с ним коммерческую сделку: газета немедленно перейдет на сторону Джона Кеннеди, а в обмен за эту услугу издатель получит от семьи Кеннеди заем в 500 тыс. долл. Позднее Фокс публично признал получение этого займа и претендовал на то, что его газета сыграла решающую роль в избрании Джона Кеннеди сенатором США, обеспечив ему существенный перевес в голосах (70 тыс.) над Лоджем⁶⁹.

⁶⁸ Патрик Кеннеди короткое время был членом палаты представителей, а Джон Фитцджеральд — мэром Бостона.

⁶⁹ «New York Times», 28.VI 1958.

Еще в те дни, когда Джон Кеннеди состязался с Генри Лоджем за место сенатора, его отец уже вынашивал стратегический план будущей кампании президентских выборов. Во время избирательной кампании 1952 г., рассказывает один из интимных друзей семьи Кеннеди, отец с присущей ему повелительной ноткой в голосе сказал Джону: «Я разработаю планы избрания тебя президентом. Быть избранным в президенты тебе будет ничуть не труднее, чем выиграть нынешнее состязание с Лоджем... Однако для того, чтобы быть выдвинутым в кандидаты на съезде, тебе потребуется заполучить на свою сторону около 20 человек, занимающих ключевые позиции в стране, т. е. тех самых людей, которые будут контролировать съезд»⁷⁰. Главную заботу о заполучении этих «ключевых фигур» Джозеф Кеннеди взял на себя. «В ходе этой операции,— писал Дж. Ф. Диннен, биограф семьи Кеннеди,—отец превратил свою большую семью в организацию, посвященную выполнению одной задачи — избранию Джона Ф. Кеннеди президентом США. Ради достижения этой цели Джозеф Кеннеди — один из богатейших людей в Америке, если не во всем мире, был готов израсходовать все до последнего цента»⁷¹.

Клан Кеннеди отличается внутренней спайкой, напоминающий пчелиный рой. Три сына и четыре дочери Джозефа Кеннеди действовали в любой политической комбинации подобно игрокам хорошо сыгранной футбольной команды. Браки детей расширили связи семьи в финансовом и промышленном мире. Зятья были включены в семью и заняли свои места в большой политической игре. Один из них, Роберт Шрайвер, управлял крупнейшим предприятием Джозефа Кеннеди в Чикаго и включился там в местную политическую жизнь, создав опорный пункт организации этого клана на Среднем Западе. Другому зятю, Стефану Смиту, поручили управление финансовыми предприятиями семьи и вербовку политических друзей в нью-йоркской организации демократической партии. Третий зять, киноактер Питер Лоуфорд, вербовал сторонников среди голливудских арти-

⁷⁰ «Newsweek», 1.XI 1965.

⁷¹ F. J. Dinneen. The Kennedy Family. Boston, 1959, p. 3.

стов. Даже Ли Радзивилл, потомок польских феодальных магнатов, наделивший титулом княгини одну из родственниц финансового магната ⁷², был полезен тем, что придавал безродной семье ирландцев немножко «аристократического» блеска. Полезным было и то, что среди родственников и друзей Джозефа Кеннеди числилось немало инвестиционных банкиров, которые в силу их положения, располагая обширными связями, могли оказать неоценимые услуги в деле формирования политической машины клана.

Даже своим крупным финансовым операциям Джозеф Кеннеди постарался придать такой характер, при котором они в наименьшей степени могли повредить политической карьере сыновей. Он избегал ассоциировать в глазах средних американцев свое состояние с какими-нибудь гигантскими промышленными корпорациями, особенно с теми из них, которые заняты выполнением военных заказов. Деньги семьи инвестировались в ценные земельные участки крупных городов ⁷³, в анонимные пакеты акций многих десятков корпораций, в облигации правительственных займов и в нефтяные промыслы. В бытность конгрессменом Джон Кеннеди при голосовании законопроектов старался показать независимость своей позиции от финансовых интересов семьи. Джозеф Кеннеди указывал, что, голосуя против законопроекта о передаче штатам права на контроль над прибрежноподводной нефтью, его сын голосовал против собственных интересов, поскольку значительная часть капитала семьи вложена в нефтяные компании ⁷⁴.

По стратегическому плану Джозефа Кеннеди решающую политическую битву за возвышение его династии намечалось дать в 1960 г. К этому году приурочивалось выдвижение кандидатуры Джона Кеннеди в президенты США. Формирование политической машины клана ве-

⁷² Сестр/ Жаклин Кеннеди.

⁷³ Журнал «Форчун» приводит примеры «удачных» операций Джозефа Кеннеди земельными участками в Нью-Йорке: на Лексингтон-авеню он приобрел участок за 600 тыс. долл. и позднее продал его почти за 4 млн. долл.; на этой же улице приобрел другой участок за 1,7 млн. долл. и продал его почти за 5 млн. долл.; третий участок на этой же улице купил за 1,9 млн. долл. и продал его за 5,5 млн. долл. («Fortune», January 1963, p. 136).

⁷⁴ «Saturday Evening Post», 7.IX 1957.

лось с учетом этого срока. К середине 1959 г. Джон Кеннеди уже имел аппарат для проведения предварительной агитации в пользу его кандидатуры во всех штатах. По словам М. Чайлдса, к этому времени семья Кеннеди израсходовала на обработку общественного мнения в США по меньшей мере 1 млн. долл.⁷⁵

Вербовка сторонников в местных организациях демократической партии облегчалась тем, что во многих местах, особенно в крупных городах Северо-Востока и Среднего Запада, среди политических боссов преобладали ирландцы. Еще в 1956 г. клан Кеннеди, при посредничестве Роберта Шрайвера, заключил союз с политическим боссом демократической партии в Чикаго — Ричардом Дэйли⁷⁶, который обладал неограниченной властью в этой организации. С моральной стороны союз с Ричардом Дэйли, связанным с «партийно-гангстерским комплексом Чикаго»⁷⁷, имел весьма спорную ценность. Но ни один кандидат в президенты США никогда не брезговал вступать в сделки с подобными субъектами. Политические боссы с сомнительной репутацией играли не последнюю роль и в выдвижении кандидатуры Франклина Рузвельта. А президент Трумен начал политическую карьеру в шайке политического босса организации демократической партии в штате Миссури Тома Пендергаста и сохранял лояльность к нему до самой его смерти. Благодаря усилиям Ричарда Дэйли, ирландца по происхождению, голоса всей делегации штата Иллинойс на съезде демократов в 1960 г. были поставлены на сторону Джона Кеннеди⁷⁸.

В Нью-Йорке Джозеф Кеннеди использовал свое влияние для того, чтобы завербовать на сторону сына местных политических боссов из числа ирландцев и

⁷⁵ «New York Post», 6.VII 1959.

⁷⁶ «Time», 15.III 1963.

⁷⁷ Так расценивали этот Чикагский Тамани-холл многие американские социологи и публицисты.

⁷⁸ В знак признательности за оказанную услугу Джон Кеннеди на другой же день после вступления на президентский пост пригласил Ричарда Дэйли вместе со всеми членами его семьи в Белый дом, сфотографировался с ними и подарил на память автографированную им копию снимка, являвшего собой символ союза денег и политического гангстеризма. «Знаете ли вы, — с гордостью говорил Дэйли своим друзьям, — что мы были первой семьей, принятой президентом» («Time», 15.III 1963).

итальянцев: Кюофа, Бакли, Де Сапио и Кроти. Он же позаботился о том, чтобы составы делегаций на съезд от штатов Пенсильвания и Нью-Джерси были подобраны из числа сторонников кандидатуры Джона Кеннеди.

При формировании своей политической машины семья Кеннеди выработала блестящую технику, включающую элементы секретности, разветвленности негласных связей, союзов и подкупа местных политиков. Американские эксперты считают, что позднее организаторы выдвижения кандидатуры Голдуотера пытались копировать функции политической машины Кеннеди.

«Ирландская мафия», как стали называть политическую организацию клана Кеннеди, оказалась более эффективной, чем политическая машина Рокфеллеров. Возможно, это объясняется тем, что Кеннеди действовали в рамках демократической партии, которая оказывается более удобной политической сценой для «делания президентов» из капиталистов-миллионеров, чем республиканская, ибо в последней слишком много соперничающих и мешающих друг другу магнатов промышленно-финансового капитала. Другими словами, миллион долларов, «инвестированный в политическое предприятие» в рамках демократической партии, дает более значительный результат, чем такая же сумма, вложенная в политическое предприятие республиканской партии. Так или иначе, но семья Кеннеди добилась крупного успеха: к концу 1962 г. Джон Кеннеди занимал пост президента, его брат Роберт — пост министра юстиции, третий брат, Эдвард, — пост сенатора США, шурин Роберт Шрайвер — правительственный пост директора «Корпуса мира». Другой шурин, Стефенс Смит, в течение некоторого времени также занимал правительственные должности в Вашингтоне, но в конце 1961 г., в связи с болезнью Джозефа Кеннеди вернулся в Нью-Йорк для управления финансовыми предприятиями семьи⁷⁹. «Се-

⁷⁹ Когда Эдвард Кеннеди объявил в семейном кругу о намерении баллотироваться в сенаторы США от штата Массачусетс, Джон и Роберт отнеслись к этому без особого энтузиазма. Они, как видно, задумывались над тем, прилично ли будет выглядеть такое нашествие клана Кеннеди на Вашингтон. Но глава клана решительно стал на сторону Эдварда. «Вы, ребята, — сказал Джозеф Кеннеди, — получили все, чего вы хотели, и все мы трудились, чтобы помочь вам. Теперь — очередь Эдварда» (F. J. Dinneen. The Kennedy Family. Boston, 1959, p. 67).

мья Кеннеди из Массачусетса, — констатировала в 1962 г. газета «Уолл-стрит джорнэл», — достигла на общенациональной сцене власти и почета, беспрецедентных в истории американской политики. Хотя некоторые знатные семьи тоже оставили свой след в истории США, но им обычно требовалось время, охватывающее жизнь двух-трех поколений. В качестве примера могут быть названы семьи Адамсов, Лоджей, Биддлов... Но ни одна из названных здесь семей или какой-нибудь другой знатный клан Америки никогда не поднимали таких брызг, какие поднимают члены семьи Кеннеди, которые вместо того, чтобы ожидать своей очереди в ряду поколений, все прыгнули в воду политики в одно и то же время»⁸⁰.

После убийства Джона Кеннеди, семья Кеннеди продолжала начатое им дело возвышения клана до уровня правящей династии. Свои главные надежды она стала возлагать на Роберта, пока и его не настигла пуля политического убийцы. Характерно, что, как и его покойный брат, Роберт Кеннеди избрал пост сенатора в качестве промежуточной ступени к президентству. Поскольку в сенате место от штата Массачусетс уже было занято его братом Эдвардом, он решил баллотироваться от штата Нью-Йорк. Клан Кеннеди создал сильные опорные пункты внутри демократической партии Нью-Йорка еще в то время, когда Джон Кеннеди готовился к борьбе за президентский пост. Но среди политических друзей Кеннеди фигурировали лица с репутацией весьма сомнительной даже с точки зрения буржуазной морали. Именно поэтому группа так называемых реформаторов решительно выступила против выдвижения кандидатуры Роберта Кеннеди. «Реформаторы» ставили своей целью очистить нью-йоркскую организацию демократической партии от погрязших в коррупции политических боссов, обвиняли Роберта в том, что он идет рука об руку с их противниками⁸¹.

Однако сопротивление «реформаторов» было сломлено, и Роберт Кеннеди в 1964 г. стал сенатором США и доминирующей фигурой в организации демократической партии штата Нью-Йорк.

⁸⁰ «Wall Street Journal», July 1962.

⁸¹ «New York Times», 23.VIII 1964.

Значение этой организации состоит в том, что на общенациональных съездах ее делегация располагает 15% голосов, необходимыми для выдвижения кандидата в президенты. Поэтому семья Кеннеди, как и другие претенденты на пост в Белом доме, не брезговала никакими средствами в стремлении приобрести надежный контроль над этой организацией. Одновременно семья Кеннеди старалась сохранить доминирующее положение и в организации демократической партии штата Массачусетс. Политические позиции клана в этом штате призван был охранять и укреплять Эдвард Кеннеди.

* * *

Так две группы богатых семей капиталистической Америки боролись между собой за обладание властью в общенациональной политике, проводимой Соединенными Штатами. Если добавить к этому политические домены двух десятков других богатых семей, представители которых из поколения в поколение занимают или стремятся занять выборные должности, а также тех, кто подобно Дюпонам, Фордам, Меллонам, Рейнольдсам, Чендлерам и Вейерхаузерам ограничивается ролью закулисных режиссеров политической сцены,— можно получить некоторое представление о модели механизма борьбы за власть кланов финансового капитала в рамках двухпартийной системы в США.

Роль финансовой олигархии в выдвижении кандидатов в президенты США (выборы 1960 г.)

«Творцы президентов». Превращение экономической «массы» богатства в «энергию» политической власти становится в США более заметным для посторонних глаз, когда этот процесс вступает в наиболее важную фазу, связанную с выдвижением кандидатов в президенты. Магнаты американского капитала считают выдвижение кандидатов в президенты своей прерогативой в такой же мере, как феодальные магнаты Польши считали своим исключительным правом избрание польских королей во времена Речи Посполитой. Не случайно в политический лексикон Америки вошел термин «творец королей» (Kingmaker), обозначающий принадлежность к избранному кругу представителей финансовой знати, фактически решающей вопрос о том, кому именно из претендентов от двух ее партий надлежит стать кандидатом в президенты. Ниже мы приводим список семей и лиц, игравших роль «творцов президентов» в 50-х и 60-х годах XX в. (в список включены семьи и лица, располагающие личным состоянием свыше 50 млн. долл. и принимающие активное участие в политике):

«Творцы президентов» в республиканской партии и их местопребывание

Семья Рокфеллеров	Нью-Йорк	Семья Тафтов	Огайо
Семья Олдричей	Нью-Йорк	Семья Болтонов	Огайо
Семья Уитни	Нью-Йорк	Семья Файэрстоунов	Огайо
Семья Хаутонов	Нью-Йорк	Семья Скриппсов	Огайо
Семья Херстов	Нью-Йорк	Семья Фордов	Мичиган

Семья Морганов	Нью-Йорк	Семья Макорми-ков	Чикаго
Семья Гэйтсов	Нью-Йорк	Семья Олиноз	Чикаго
Семья Ламонтов	Нью-Йорк	Семья Филдов	Чикаго
Семья Милбэнков	Нью-Йорк	Семья Хеффельфин-геров	Миннесота
Семья Стивенсов	Нью-Йорк	Семья Вейерхаузе-ров	Миннесота, Вашингтон
Клэрэнс Д. Диллон	Нью-Йорк	Семья Чендлеров	Калифорния
Генри Люс	Нью-Йорк	Говард Ахмансон	Калифорния
Роберт Ловетт	Нью-Йорк	Джон Маккоун	Калифорния
Дж. Каулс	Нью-Йорк, Айова	Генри Сальватори	Калифорния
Льюис Дуглас	Нью-Йорк, Аризона	Семья Милликенов	Южная Каролина
		Семья Хэйнсов	Северная Каролина, Нью-Йорк
Семьи Кэбботов — Лоджей	Бостон	Семья Каллаузэв	Джорджия
Семья Дюпонов	Делавар, Флорида		
Семья Меллонов	Питсбург		
Семья Пью	Питсбург		
Томас Маккаби	Пенсильва-ния		
Джордж Хэмфри	Огайо		
<i>«Творцы президентов» в демократической партии и их местопребывание</i>			
Аваерелл Гарриман	Нью-Йорк	Август Буш	Миссури
Семья Кеннеди	Нью-Йорк, Бостон	Семья Керров	Оклахома
Семья Лимэнов	Нью-Йорк	Семья Экклесов	Юта
Дороти Шифф	Нью-Йорк	Эдвин Поли	Калифорния
Артур Биддл Дьюк	Нью-Йорк	Семья Гарвеев	Калифорния
Чарльз Энгельхард	Нью-Джерси	Чарльз Торнтон	Калифорния
		Семья Кеков	Калифорния Техас
Уильям Бентон	Коннектикут		
Семья Гринфилдов	Пенсильва-ния	Джон Меком	Техас
Джон Ф. Коннели	Пенсильва-ния	Джордж Р. Браун	Техас
Мэтью Макклоски	Пенсильва-ния	Клинтон Мэркисон	Техас

Сайрус Итон	Огайо	Трой Пост	Техас
Мэри Линкольн	Огайо	Семья Калленов	Техас
Джеймс М. Кокс	Огайо, Флорида	Семья Клебергов	Техас
		Семья Хантов	Техас
Семья Мэйер-Грэхемов	Вашингтон, Нью-Йорк	Джон Э. Джонссон	Техас
Семья Вудраффов	Джорджия	Роберт О. Андерсон	Техас, Новая Мексика
Ричард Рейнольдс	Виргиния		
Семья Грэев	Северная Каролина		
Джон Л. Лоб	Нью-Йорк		
Леон Хесс	Нью-Йорк		

Приведенный список, разумеется, имеет ориентировочное значение. Он включает имена лишь тех магнатов финансово-промышленного капитала, политическая активность которых проявляется на общественно-политической сцене и заметна постороннему. Кроме того, американская двухпартийная система в своих верхах по сути дела представляет собой единую партию класса буржуазии. Поэтому распределение политически активных крупнейших капиталистов между американскими буржуазными партиями не является чем-то абсолютно постоянным. Это особенно относится к техасским капиталистам. Номинально числясь демократами, они довольно часто переходят в лагерь, поддерживающий кандидатов в президенты от республиканской партии.

В некоторых случаях финансовая олигархия США придает значение не столько партийному ярлыку кандидата, сколько его личности. Так, в избирательной кампании 1952 г. многие капиталисты, — члены демократической партии, стали на сторону кандидата республиканской партии Эйзенхауэра, а в 1964 г. десятки крупных капиталистов из числа республиканцев с энтузиазмом поддерживали кандидатуру демократа Л. Джонсона.

Как и на местных выборах, нередко тот или другой магнат поддерживает кандидата в президенты от демократической партии и в то же время оказывает финансовую поддержку республиканским кандидатам на все другие выборные должности. Наконец, лица, принадле-

жащие к некоторым семьям крупных капиталистов, делят между собой членство в партиях. Семья Дюпонов в основном примыкает к республиканской партии. Но на каждых выборах некоторых представителей этого многочисленного клана можно обнаружить в лагере кандидатов демократической партии. В наших списках отсутствует имя Томаса Уотсона, потому что он считает себя беспартийным. Но это не мешает ему вносить крупные суммы денег в избирательные фонды кандидатов демократической партии.

Азартная игра богачей. Выдвижение кандидатов в президенты — самая увлекательная и азартная игра богачей. Недаром американцы уже давно уподобляют ее конским скачкам. Подобно тому, как богатые любители скачек в течение многих лет растят в своих конюшнях резвых скакунов, так и в области политики финансовые магнаты годами терпеливо «растят» политиков, обладающих данными для президентских «скачек». Для «выращивания» стоящего кандидата в президенты требуется иногда восемь-десять лет¹. Этот процесс обычно начинается по инициативе какой-нибудь региональной группы капиталистов. Отыскав политика, наделенного, по их мнению, необходимыми качествами для успеха на выборах, такая группа начинает вербовать ему сторонников среди капиталистов всех других штатов страны, и прежде всего среди банкиров Уолл-стрит. Для кандидата республиканской партии, кто бы его первоначально ни «выращивал», поддержка восточной группы капиталистов почти обязательна.

Кандидат, получивший одобрение Уолл-стрит, приобретает преимущества перед своими соперниками. Кливлендский банкир и промышленник Сайрус Итон, выступая в 1950 г. перед комиссией конгресса, расследовавшей реальное политическое и экономическое влияние и власть монополий, говорил: «Когда выдвигается кандидат от той или другой партии, Уолл-стрит в скрытой

¹ Примерно такой же путь по срокам прошел Г. Хэмфри. Иное дело, когда претендент готовится не из наемных политиков, а из собственной среды промышленно-финансовой аристократии. Здесь сила денег сокращает сроки. Джон Кеннеди был еще мало известным лицом на выборах 1956 г., но оказался в кресле президента уже в 1960 г.

форме оказывает сильное влияние. Банкиры Уолл-стрит знают, что они не пользуются популярностью среди избирателей, и поэтому не действуют открыто»². Открытая поддержка Уолл-стрит была бы равносильна «поцелую смерти» для кандидата. По словам С. Итона, финансисты Уолл-стрит, договорившись между собой о кандидате, действуют так: «Один из уоллстритовских банкиров вызывает по телефону своих друзей в Огайо и Иллинойсе, в Миссури и Мичигане и говорит: «Не думаете ли вы, что мы должны заблаговременно сплотиться вокруг кандидатуры такого-то?» Это никогда не афишируется, но из уст в уста... распространяется мнение, что этот парень является тем, кого мы все должны поддерживать, что он надежен и будет проводить политику, в которую мы верим»³.

В истории республиканской партии были случаи, когда богатый претендент на президентский пост выдвигал собственную кандидатуру вопреки мнению большинства уоллстритовской клики и пытался вести предварительную кампанию, опираясь на личные ресурсы. Так, в частности, поступил в 1940 г. газетный магнат Фрэнк Ганнет. Выдвинув свою кандидатуру в президенты США, он произнес 125 речей, израсходовал уйму денег, но на съезде республиканской партии получил всего 33 голоса. Позднее Ганнет признался: «Это обошлось мне в целое состояние, а все кончилось тем, что я выглядел дураком»⁴. Такие же попытки Нельсон Рокфеллер предпринимал дважды: в 1964 и в 1968 гг.—и был гораздо ближе к цели.

При отборе из многочисленных претендентов наиболее подходящего кандидата в президенты финансовая олигархия США учитывает его соответствие некоторым обязательным требованиям. Кандидат должен иметь опыт правительственной службы на заметных должностях (губернатора, сенатора или министра)⁵. Преиму-

² «Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power. 81-st Congress». Washington, 1950, p. 480--482.

³ Ibid., p. 483.

⁴ «Saturday Evening Post», 24.II 1946.

⁵ Проследим действие этого правила на претендентах 1968 г.: республиканцы производили отбор из числа трех губернаторов (Р. Рейган — Калифорния, Г. Ромни — Мичиган, Н. Рокфеллер — Нью-Йорк) и одного бывшего вице-президента (Р. Никсон), де-

ществом пользуется претендент, занимающий пост губернатора крупного штата (Нью-Йорка, Пенсильвании, Огайо, Иллинойса, Калифорнии), поскольку он контролирует голоса делегатов от своего штата на общенациональных съездах партии. Предпочтение отдается также претенденту англосаксонского происхождения и примыкающему к какой-нибудь разновидности протестантской церкви (из 35 президентов только католик Джон Кеннеди представлял собой исключение из этого правила). Лица еврейского, славянского и негритянского происхождения ни разу не выдвигались кандидатами в президенты от главных буржуазных партий⁶. Наконец, кандидат должен являть собой образец идеализированной семейной жизни, т. е. быть образцовым мужем и отцом⁷.

После того как та или другая группа капиталистов США наметит подходящую кандидатуру, начинается кропотливая работа над созданием ее публичного «образа», который будет отличаться от действительного человека примерно так же, как отличается от оригинала портрет вельможи, нарисованный кистью льстивого художника. Для создания такого рода «образа» всегда требовались специалисты. В последнее десятилетие они вербуются среди мастеров рекламного дела⁸. Если кан-

мократы — из числа двух сенаторов (Р. Кеннеди, Ю. Маккарти) и одного вице-президента (Г. Хэмфри).

⁶ Уоллстритовский банкир — миллионер Бернард Барух израсходовал, как он говорил, «на политические цели свыше 10 млн. долл.», но его затаенная мечта стать президентом США не оправдалась. В конце своей жизни он с грустью сказал: «Я мог бы стать президентом США, если бы я не был евреем» (M. L. Coit. Mr. Baruch. Boston, 1959, p. 359).

⁷ Инициаторам выдвижения кандидатуры Уоррена Гардинга пришлось пережить в 1921 г. неприятнейшие минуты, когда обнаружилось, что новый президент США скрыл от них тот факт, что он имеет на содержании любовницу Нэн Бриттн и «незаконного ребенка». Им пришлось уплатить ей крупную сумму денег в обмен на обещание воздержаться от опубликования любовных писем Гардинга (F. L. Allen. Only Yesterday. New York, 1931, p. 90).

⁸ Особенно удачной в деле создания «образа» кандидата А. Стивенсона считалась фотография, изображавшая его обутым в ботинок с протертой до дыр подошвой. Эта деталь в подаче «образа» миллионера Стивенсона была рассчитана на рекламу: американцы должны были понять, что в его лице будут иметь бережливого президента, который не станет сорить деньгами налогоплательщиков.

дидатом в президенты выдвигается на второй срок действующий президент, то необходимость в создании «образа» отпадает, поскольку вокруг него успевает образоваться атмосфера культа личности. Президент, баллотирующийся на второй срок, как правило, побеждает на выборах. Исключением было поражение Герберта Гувера на выборах 1932 г. Но оно было вызвано совпадением выборов с наиболее острой фазой экономического кризиса 1929—1933 гг. Политическая репутация Гувера упала так же низко, как курсы акций на фондовой бирже Нью-Йорка.

Основная группа финансовой олигархии, как правило, поддерживает кандидатов республиканской партии. Но в двух случаях, в 1932 и 1964 гг., отмечался необычайно большой наплыв капиталистов-республиканцев в лагерь кандидатов демократической партии. Причины такого поведения представителей финансовой олигархии в 1932 г. ясны: напуганная раскатами приближавшейся социальной грозы, американская буржуазия увидела в лице Франклина Рузвельта своеобразный громоотвод⁹. Реакционный газетный магнат Уильям Р. Херст видел свою главную заслугу в том, что съезд демократической партии в 1932 г. одобрил кандидатуру Рузвельта. В самый критический момент голосования Херст поставил на сторону Рузвельта голоса делегаций Калифорнии, Техаса и Иллинойса, находившихся под его контролем. После съезда избирательную кампанию Рузвельта помогали финансировать представители семей Дюпонов и Пью, которые в обычных условиях служили оплотом республиканской партии. Рузвельту оказывали поддержку В. Астор, А. Гарриман, М. Экклес, Р. Рейнольдс, Л. Дуглас, М. Филд, Джозеф Кеннеди, Герберт Лимэн, Р. П. Скриппс, Джон Рэскоб, Сайрус Итон, Бернард

⁹ Губернатор Северной Каролины О. Гарднер сформулировал наказ буржуазии Франклину Рузвельту следующим образом: Рузвельт должен сделаться либералом в такой степени, в какой это необходимо для того, чтобы он мог стать во главе «марширующих толп американцев» и с помощью либеральной политики отвести их в сторону от «насиловственной социальной и политической революции» (A. Schlesinger. *Crisis of the Old Order*. Boston, 1957, p. 418). Панические настроения американских капиталистов и мотивы, определявшие их поведение в избирательной кампании 1932 г., в этой книге А. Шлезингера отражены довольно правдиво.

Барух, Клинт Мэркисон, Джесс Джоунс, А. П. Джанини, Г. Кайзер и многие другие.

Но на следующих выборах, в 1936 г., когда экономическое положение США улучшилось, временные политические попутчики Рузвельта перешли в лагерь республиканского кандидата Лэндона. Важно заметить, что Франклина Рузвельта продолжали поддерживать именно те крупные финансовые магнаты Юга, Среднего и Дальнего Запада, которые в то время находились в состоянии открытой «войны» с Уолл-стрит: С. Итон, А. П. Джанини, Г. Кайзер, С. Ричардсон, М. Экклес и Р. Рейнольдс.

Отдельные группы капиталистов иногда выдвигают и «выращивают» собственного кандидата в президенты лишь для первых этапов избирательных кампаний, с тем чтобы на общенациональном съезде партии отдать собранные им голоса делегатов другому кандидату в обмен за определенные политические уступки.

К числу таких кандидатов относился Гарольд Стассен. В течение 12 лет ему довелось выполнять роль разменной монеты в закулисных сделках между соперничающими группами монополистической буржуазии внутри республиканской партии. Первоначально Стассен был креатурой миннесотской группы капиталистов, включавшей членов семей Беллов, Пиллсбери и Буллисов. В 1938 г. покровители протасили его на пост губернатора штата Миннесота. Еще на съезде республиканцев в 1940 г. Стассен привлек к себе внимание Т. Ламонта и Г. Дэвисона, партнеров моргановской группы. После войны Морганы занялись «выращиванием» кандидатуры Стассена в президенты США. Им помогали финансовые магнаты Дж. Хэйнс, Дж. Уитни, У. Вандербильт, Дж. Коулз и представители семьи Пью.

В политических планах моргановской группы Стассен должен был служить противовесом другому кандидату — Томасу Дьюи. Представители этой группы финансовой олигархии стали на сторону Стассена хотя бы уже потому, что Рокфеллеры рассматривали Томаса Дьюи как семейную собственность¹⁰. По той же причи-

¹⁰ Первоначально Томас Дьюи был «открыт» как подходящий «президентский материал» членами семьи Гугенхеймов и газетным издателем Ф. Ганнетом. Но после того, как он был избран губернато-

не выдвижению кандидатуры Томаса Дьюи противились и представители семьи Меллонов.

Весной 1948 г. во время первичных выборов кандидатов Стассен потерпел неудачу в штате Орегон и тем самым обнаружил свою политическую слабость как кандидат. Группа его покровителей начала распадаться. Джон Хэйнс перешел на сторону Дьюи. Морганы спешно принялись спланировать своих сторонников вокруг кандидатуры Артура Ванденберга. Тем не менее по инерции Стассен пришел на съезд республиканцев (в июне 1948 г.) в роли претендента с надеждой на то, что другие претенденты нейтрализуют друг друга и съезду не останется ничего другого, как одобрить кандидатуру Стассена. На съезде острая борьба развернулась между сторонниками четырех претендентов: Томаса Дьюи, Гарольда Стассена, Артура Ванденберга и Роберта Тафта. Финансист Сайрус Итон, присутствовавший на съезде в качестве наблюдателя, считает, что исход борьбы между претендентами был решен в пользу Дьюи в результате закулисной сделки банкиров Уолл-стрит. На съезде, говорит С. Итон, был момент, когда выборы кандидата, казалось, зашли в тупик. Но «внезапно поднялась неотразимая волна в пользу Тома (Дьюи), и все делегаты были подхвачены этой волной... Скрытое влияние Уолл-стрит дало свой эффект, и вы не могли бы заметить, как не смог заметить этого ни один делегат, какого-нибудь представителя Уолл-стрит. Они слишком хитры, чтобы открыто появляться на сцене. Они воспользуются телефоном или же какой-нибудь весьма влиятельный человек обоснуется в номере гостиницы, оставаясь незамеченным»¹¹.

Четыре года спустя Стассен снова был в числе претендентов на президентский пост. На этот раз среди его покровителей был техасский магнат Хью Каллен. Он финансировал избирательную кампанию Стассена на первых ее этапах с той целью, чтобы на съезде республиканской партии в 1952 г. «вечный кандидат» поставил собранные им голоса делегатов на сторону кандидата

ром штата Нью-Йорк (1942 г.), его главными покровителями стали Рокфеллеры и Олдричи.

¹¹ «Study of Monopoly Power». Washington, 1950, p. 481.

Эйзенхауэра. «Я снабдил его (Стассена.— И. Б.) некоторой суммой денег,— признавался позднее Каллеи,— для выдвижения его кандидатуры, чтобы он затем отдал собранные им голоса делегатов Айку» (Эйзенхауэру.— И. Б.)¹². Стассен выполнил это условие.

«Сотворение» президента Эйзенхауэра. Роль финансовой олигархии в «сотворении» президентов достаточно явно обнаружилась при выдвижении кандидатуры Дуайта Эйзенхауэра.

Генерал Эйзенхауэр привлек к себе внимание как возможный «президентский материал» почти сразу же после окончания войны. К нему внимательно приглядывались «творцы президентов» обеих партий. Генерал с его славой и популярностью в США казался идеальным кандидатом для любой партии. Его способность привлечь голоса избирателей не вызывала сомнений. Оставался неясным лишь вопрос о политическом кредо Эйзенхауэра. Всю жизнь он служил в армии, не занимался политикой и никогда публично не высказывал свои мнения по важным политическим вопросам.

В декабре 1947 г. группа республиканских бизнесменов устроила ужин в честь Эйзенхауэра. Цель ужина состояла в том, чтобы в непринужденной застольной беседе прощупать взгляды генерала по актуальным политическим вопросам. В частности, речь зашла о профсоюзах и мерах борьбы с инфляцией. С солдатской прямоотой Эйзенхауэр высказал мнение, что за инфляцию несут ответственность как предприниматели, так и профсоюзы. Но поскольку предприниматели, сказал он, более организованная группа, они должны показать пример рабочим, отказаться от слишком высокой прибыли, понизить цены на товары и, таким образом, приостановить развитие инфляции в стране. У большинства участников ужина осталось впечатление, что политические взгляды Эйзенхауэра еще недостаточно «созрели» для республиканской партии¹³. Больше того, сторонники Тафта постарались предать широкой огласке содержание беседы с явным намерением отпугнуть капиталистов от мысли поддерживать кандидатуру «опасного радикала».

¹² «Reporter», 25.V 1954.

¹³ M. Childs. Eisenhower: Captive Hero. New York, 1958, p. 104.

«Творцы президентов» в республиканской партии, располагая для избирательной кампании 1948 г. более чем достаточным набором им подходящих кандидатов (Дьюи, Стассен, Ванденберг и Тафт), приберегли Эйзенхауэра в качестве «запасного игрока». Но в начале 1948 г. появилась опасность, что прославленного генерала «похитят» демократы. В то время Эйзенхауэр еще не связывал себя с республиканцами какими-либо тайными обязательствами или публичными заявлениями и держал свои двери открытыми для эмиссаров из обеих партий.

Некоторые деятели демократической партии, не веря в возможность того, что Гарри Трумен сможет одержать победу на выборах 1948 г., искали более сильного кандидата. Их выбор пал на Эйзенхауэра. Кампанию в пользу выдвижения Эйзенхауэра от демократической партии вели как либералы, так и «диксикраты» Юга. Последние стремились любыми средствами избавиться от Трумена. Наиболее активную роль в этом движении играли сыновья покойного президента Рузвельта — Джеймс и Франклин.

Опасность для республиканцев была велика. Они были уверены в том, что любой кандидат республиканской партии легко побьет на выборах Трумена. Но если им придется иметь дело не с Труменом, а с Эйзенхауэром, тогда их шансы на победу будут ничтожными. Республиканские «творцы президентов» поручили банкиру Форрестоллу, занимавшему тогда пост министра обороны, расстроить планы демократов, используя свое влияние на Эйзенхауэра. В начале 1948 г. Форрестолл имел беседу с Эйзенхауэром на эту тему. Он просил генерала убедить Франклина Рузвельта-младшего и других деятелей демократической партии прекратить свою кампанию в пользу выдвижения его кандидатуры.

Сначала генерал отказывался выполнить эту просьбу. Ему нравился «президентский флирт». Лишь после «внутренней душевной борьбы, — говорит Форрестолл, — Эйзенхауэр в конце января 1948 г. принес ему показать текст телеграммы, отклонявшей предложение демократов выставить его кандидатуру для голосования на первичных выборах в штате Нью-Хемпшир»¹⁴.

¹⁴ «The Forrestall Diaries». New York, 1958, p. 365, 404, 405.

С целью оказать давление на Эйзенхауэра некоторые республиканцы прибегли к шантажу. «Среди политиков,— пишет М. Чайлдс,— циркулировали слухи, что Эйзенхауэр поставлен в известность о том, что если он поддастся обольстительному пению демократических сирен, то он будет уничтожен, его личная жизнь будет выведена на свет с таким расчетом, чтобы унижить его»¹⁵.

Однако Франклин Рузвельт-младший и его братья продолжали кампанию в пользу выдвижения кандидатуры Эйзенхауэра. Накануне съезда демократической партии в Филадельфии Гарри Трумен, встретив Джеймса Рузвельта, сказал ему: «Я стараюсь делать все, что в моих силах, чтобы проводить политику Вашего отца. Какой же вам интерес в том, чтобы выдергивать ковер из-под моих ног?»¹⁶ Джеймс Рузвельт на это мог бы сказать только одно: он и его политические друзья не верили в возможность победы Трумена на выборах. Однако вопреки этому мнению и вопреки прогнозам экспертов питомец политического гангстера Пендергаста положил на обе лопатки политическую креатуру Рокфеллеров (Томаса Дьюи), несмотря на то, что на стороне последнего было изобилие денег и почти все газеты страны. Победа Трумена казалась тем более удивительной, что одержал он ее, несмотря на раскол внутри демократической партии. Кандидат «диксикратов» Дж. Тэрмонд отнял у Трумена много голосов в южных штатах, обычно голосующих за кандидатов демократической партии.

Поражение на выборах 1948 г. убедило республиканских «творцов президента» в том, что они не смогут отстранить от власти партию демократов с помощью кандидатов такого калибра, как Томас Дьюи. Не теряя времени, республиканцы занялись «выращиванием» кандидатуры Дуайта Эйзенхауэра для избирательной кампании 1952 г. Еще в мае 1948 г. банкиры Томас Уотсон и Томас Паркинсон уговорили Эйзенхауэра покинуть военную службу и занять пост президента Колумбийского университета. Пребывание на этой должности должно было хотя бы немножко вытравить из него дух казармы, впитанный за 30 лет военной службы. Кроме того, для

¹⁵ M. Childs. Op. cit., p. 116.

¹⁶ Y. Daniels. The Man of Independence. New York, 1950, p. 349.

привлечения голосов американской интеллигенции было неплохо ассоциировать «образ» кандидата с наукой и культурой. Богатые опекуны Колумбийского университета занялись политическим воспитанием генерала¹⁷.

В 1950 г. на ужине, организованном группой нью-йоркских банкиров, генералу был устроен очередной экзамен. Речь зашла о налогах на прибыль. Эйзенхауэр все еще придерживался мнения, что корпорации не имеют права получать прибыль при выполнении военных заказов. Нельзя призывать солдат жертвовать жизнью на войне, сказал он, не призывая в то же время бизнесменов жертвовать своими прибылями. На это один из участников беседы сказал: «Генерал, вы уже вызвали проклятия на свою голову, когда высказали это мнение в Вашингтонском клубе (1947 г.); и вы вызовете эти проклятия опять, если будете занимать эту позицию. Это противоречит духу системы свободного предпринимательства. Вы не сможете навязать республиканской партии такую идею». В конце концов Эйзенхауэр согласился выступить в пользу «справедливых прибылей на вложенный капитал»¹⁸.

В конце 1950 г. стало очевидным, что в пользу выдвижения Эйзенхауэра кандидатом от республиканской партии выступает подавляющее большинство восточной финансовой клики. Впервые в политической истории США новейшего времени соперничающие группы Рокфеллеров, Морганов, Меллонов, Дюпонов и Фордов оказались в лагере одного и того же кандидата еще до национального съезда республиканской партии. Роль главного координатора и режиссера закулисных приготовлений к постановке большой политической инсценировки взял на себя Уинтроп Олдрич. Ему помогали

¹⁷ Об успехах политического воспитания Дуайта Эйзенхауэра свидетельствовали высказывания из его публичных выступлений в конце 1949 г.: «Если желания американцев сводятся только к тому, чтобы иметь гарантированную от случайностей жизнь, то они должны отправиться в тюрьму. Там они будут иметь достаточно еды, постель и кровлю на головой». В другой речи генерал сказал: «Некоторые люди желают иметь шампанское и икру, тогда как они должны были бы довольствоваться пивом и сосисками» («Gazette and Daily», 13.X 1954).

¹⁸ D. Pearson and J. Anderson. USA — Second Class Power? New York, 1958, p. 98.

Джон Уитни, Генри Лодж, Льюшес Клей и Поль Гофман. Используя свои деловые связи, они развернули деятельность по консолидации сил финансовой олигархии в масштабах всей страны. Составной частью политической подготовки к битве 1952 г. было и выдвижение Томаса Дьюри в 1950 г. кандидатом в губернаторы штата Нью-Йорк. По замыслам Олдрича, в качестве губернатора Дьюи смог бы поставить на съезде республиканской партии в 1952 г. на сторону Эйзенхауэра голоса нью-йоркской делегации.

Восточная группа имела серьезного противника в лице давнего претендента Роберта Тафта, опиравшегося на буржуазию Среднего Запада.

Начиная с 1940 г. Роберт Тафт предпринимал безуспешные попытки добиться выдвижения своей кандидатуры. Для него выборы 1952 г. (учитывая возраст, близкий к 60 годам) давали последний шанс добыть тот самый пост, который когда-то занимал его отец. За 12 лет непрерывных усилий сенатор успел сформировать сильную политическую машину. Он сумел завербовать многочисленных сторонников во всех звеньях партийного аппарата республиканской партии, начиная от организаций в графствах и кончая Национальным комитетом партии. На его стороне были капиталисты-аутсайдеры англосаксонского происхождения, питающие глубокую вражду к восточной группе финансистов и мечтающие иметь собственного человека в Белом доме. В их глазах Эйзенхауэр был не больше не меньше как еще одним кандидатом, которого им пытается навязать Уолл-стрит, точно так же, как в 1940 г. им навязали кандидата Уилки, а в 1944 и 1948 гг. — Дьюи. Из числа магнатов первого ранга, пожалуй, только чикагский издатель Роберт Маккормик оказывал покровительство Тафту. Маккормик всегда мечтал о том, чтобы покончить с гегемонией Уолл-стрит в делах республиканской партии и вернуть контроль над ней тем, кто ее создал, — капиталистам Среднего Запада. Главные опорные пункты влияния сенатора Тафта находились в штатах Огайо, Иллинойс, Индиана, Висконсин и Айова.

Политическое кредо сенатора было приноровлено к взглядам и вкусам капиталистов-аутсайдеров. Он высказывался за ограничение вмешательства федерального правительства в дела штатов, за сбалансированный

бюджет и «здоровый доллар» и, конечно, за «обуздание» профсоюзов. Он был одним из инициаторов анти-профсоюзного закона, получившего название закона Тафта—Хартли. В вопросах внешней политики взгляды Тафта носили следы традиционного изоляционизма. Так, он выступал за сокращение расходов на экономическую помощь иностранным государствам¹⁹. Генри Уоллес несколько преувеличенно назвал Тафта троглодитом доисторического происхождения. В действительности Тафт был менее реакционен, чем выглядел в публичной жизни.

Р. Тафт, как и покровители Эйзенхауэра, старался заручиться поддержкой крупнейших монополий во всех штатах страны, в частности, склонить на свою сторону политических заправил Калифорнии и Техаса, которые обычно не связывают себя окончательными обязательствами перед тем или другим кандидатом вплоть до открытия национальных съездов партий.

В то время в Техасе в деле «сотворения президентов» наиболее активную роль играл магнат Хью Каллен. Его благосклонности приходилось добиваться и Стассену, и Тафту, а позднее — Эйзенхауэру. Как и все другие тexasские магнаты, Каллен номинально принадлежал к партии демократов. Но президентские кандидаты демократической партии в последнее десятилетие вызывали у него чувство отвращения. По его собственным словам, он питал «презрение к Трумену и к его своре социалистов в Вашингтоне»²⁰. В глазах Каллена даже сенатор Тафт выглядел несколько либеральным. Больше всего Каллену приходились по душе такие деятели, как генерал Макартур и сенатор Дирксен. Но Каллен вполне реалистически оценивал их крайнюю слабость как «собирателей» голосов избирателей. Он уже давно счи-

¹⁹ «Выдвижение кандидатуры Эйзенхауэра,— писал «Джорнэл оф коммерс»,— устраняет в основном неопределенность в деле будущих военных расходов и помощи за границе... Победа Тафта несомненно породила бы значительную психологическую неуверенность относительно тенденции в деле военных расходов. Значение уверенности в сохранении высокого уровня военных расходов не может быть переоценено в данных условиях, потому что вся экономика покоится на них. Суть дела состоит в том, что теперь требуется ежегодно 50 млрд. долл. военных расходов только для поддержки текущего уровня деловой активности» («Journal of Commerce», 14.VII 1952).

²⁰ E. Kilman, T. Weight. Hugh Roy Cullen. New York, p. 296.

тал генерала Эйзенхауэра подходящим «материалом для изготовления президента» и отличным орудием для борьбы с «ползучим социализмом»²¹. В августе 1949 г. Каллен пригласил Эйзенхауэра навестить Хьюстон и выступить с речью перед владельцами крупнейших корпораций и банков штата Техас. Эйзенхауэр выполнил эту просьбу. В ноябре 1950 г. генерал снова навестил Каллена в его доме в Хьюстоне. В интимной беседе Каллен дал Эйзенхауэру дружеский совет: «Генерал, американский народ желает видеть Вас своим президентом. Я могу заверить Вас в этом... Я беседовал с множеством людей из обеих партий... Я потратил массу времени на писание писем разным людям... Но есть одна вещь, о которой я Вам скажу: Вас могут выдвинуть в кандидаты и избрать в президенты, если Вы абсолютно воздержитесь говорить с кем бы то ни было о политике. Оставайтесь тем, кто Вы есть,— солдатом»²².

Полгода спустя Каллен пришел к окончательному выводу о том, что ни один другой претендент на президентский «трон» не выдерживает сравнения с Эйзенхауэром. «Я очень хорошо знаком,— писал Каллен генералу в июне 1951 г.,— с «президентским материалом», с таким, как Вы, Тафт, Стассен, Дафф и Мартин ... Тафт — очень способный человек, но выдвижение его кандидатуры вызовет раскол в рядах республиканской партии. Мартин мог бы стать великим президентом, но почему-то он не может получить популярность, необходимую для избрания в президенты. Стассен не располагает зрым умом и его не любят консервативные элементы... Дафф — неизвестная величина. Я допрашивал его в течение полутора часов и когда кончил, я все же не знал, консерватор он или либерал»²³.

В марте 1952 г. сенатор Тафт явился к Каллену и напрямик поставил вопрос об отношении последнего к его кандидатуре. Каллен ответил: «Я восхищаюсь Вами и я верю Вам, сенатор, но я не думаю, что Вы сможете победить на выборах, даже если Ваша кандидатура будет выдвинута»²⁴.

²¹ E. Kilman, T. Weight. Op. cit., p. 272—274.

²² Ibid., p. 287.

²³ Ibid., p. 294—295.

²⁴ Ibid., p. 319.

Помимо Каллена в выдвижении кандидатуры Эйзенхауэра значительную роль играли два других техасских мультимиллионера, Сид Ричардсон и Клинт Мэркисон. В 1949 г. Эйзенхауэр шесть дней гостил в поместье Ричардсона. После этого они несколько раз встречались в Техасе, Нью-Йорке, Вашингтоне и Париже. Подобно его другу Мэркисону, Ричардсон хотел бы, чтобы Эйзенхауэр выдвинул свою кандидатуру от партии демократов. Позднее Мэркисон утверждал, что он и два его компаньона израсходовали 100 тыс. долл. только на агитацию в пользу выдвижения Эйзенхауэра от демократической партии ²⁵. Говорят, что Ричардсон обещал Эйзенхауэру собрать 3 млн. долл. на избирательную кампанию, если только генерал согласится выдвинуть свою кандидатуру от партии демократов ²⁶. Но Эйзенхауэр уже окончательно связал свою политическую судьбу с республиканской партией. Демократам Мэркисону и Ричардсону не оставалось ничего другого, как финансировать кампанию за избрание Эйзенхауэра от республиканской партии. Техасский нефтяной магнат Гарольдсон Хант также перешел в лагерь Эйзенхауэра, но лишь после того, как его собственный кандидат, генерал Макартур, получил на съезде республиканской партии всего шесть голосов.

Как бы ни были значительны капиталы техасских магнатов и как бы щедро ни расходовали они деньги на политические цели, все же их вес в общенациональном масштабе по сравнению с влиянием восточной группы был невелик. Поэтому процесс «сотворения» кандидатуры Эйзенхауэра находился под контролем восточной группы финансовой олигархии, и она давала ясно понять, что рассматривает генерала как свою собственность. Хью Каллен с раздражением писал Эйзенхауэру летом 1951 г. о том, что Томас Дьюи, подручный Уинтропа Олдрича, «возводит политический забор» вокруг генерала, в ущерб его поклонникам. «Уинтроп Олдрич был недавно в Хьюстоне,— жаловался Х. Каллен генералу в другом письме,— и сказал мне, что он настроен в пользу того, чтобы Вашу кандидатуру предложил съезду республиканской партии Дьюи. Я сказал Олдри-

²⁵ «New York Post», 6.VII 1953.

²⁶ «Nation», 22.VIII 1953.

чу, что это было бы весьма неудачно, и я надеюсь, что Вы согласны со мной»²⁷.

Важно заметить, что несмотря на небывалую консолидацию сил восточной финансовой клики вокруг кандидатуры Эйзенхауэра и несмотря на то, что ее «сотворение» продолжалось много лет, все же кандидат аутсайдеров Роберт Тафт в июле 1952 г. был очень близок к победе на съезде республиканской партии: Тафт пришел на съезд, имея на своей стороне 458 делегатов, в то время как Эйзенхауэр имел 408 делегатов. Это дало основание тафтистам ожидать, что их кандидат получит большинство голосов в первом же туре голосования.

В яростной борьбе за голоса неприсоединившихся делегаций, развернувшейся за кулисами съезда, покровители Эйзенхауэра не брезговали ничем. Уинтроп Олдрич, его племянник Уинтроп Рокфеллер и Генри Форд лично участвовали в закулисных махинациях по переманиванию делегатов на сторону Эйзенхауэра. «История того, как и в каких размерах эти три человека финансировали выдвижение съездом республиканской партии Эйзенхауэра,— писала тогда одна южная газета,— возможно будет полностью раскрыта только много лет спустя. Когда полная картина будет написана будущими историками, то может оказаться, что эти финансовые «генералы» играли в ней такую же важную роль, как и отставной генерал, выдвинутый в президенты»²⁸.

Три магната присутствовали в зале заседаний во время острых схваток по процедурным вопросам. Но главная часть их деятельности протекала за кулисами, в тихих кабинетах отелей или в кают-компаниях роскошной яхты, которую Генри Форд доставил в Чикаго для «развлечения делегатов». Для давления на делегатов использовались угрозы закрыть банковский кредит, разрушить политическую карьеру и обещания «надлежащей компенсации». Например, А. Саммерфилд, возглавлявший мичиганскую делегацию, до последней минуты сохранял нейтралитет. Но как владелец корпорации по торговле автомобилями он был уязвим для «Дженерал моторс», контролируемой тогда семьей Дюпонов. В конце концов Саммерфилд перешел на сторону Эйзенхауэра

²⁷ E. Kilman, T. Weight. Op. cit., p. 297, 301.

²⁸ «Atlanta Journal and Constitution», 13.VII 1952.

и позднее в награду за эту услугу был назначен на пост министра почт.

В начале съезда нейтральную позицию занимала крупная делегация Пенсильвании, возглавлявшаяся губернатором Файном. Но питсбургский магнат Ричард Меллон постарался, чтобы голоса этой делегации в надлежащий момент были поставлены на сторону Эйзенхауэра ²⁹.

Уинтроп Олдрич, занимавший пост председателя «Чэйз нэшнл бэнк», использовал для давления на делегатов находившиеся в распоряжении его банка секретные сведения о крупных держателях акций. Имена держателей акций, способных оказывать влияние на делегатов, были переданы соответствующим провинциальным банкам, связанным с «Чэйз нэшнл бэнк». Эти банки, обычно предоставляющие займы крупным держателям акций под залог акций, оказали на них давление. Крупные акционеры, чтобы угодить кредиторам, посылали телеграммы делегатам съезда от их избирательных округов с требованиями поддержать Эйзенхауэра ³⁰.

Гарольд Стассен, выполняя свое обязательство перед Х. Калленом, в самую критическую минуту поставил голоса миннесотской делегации на сторону генерала и тем самым вызвал поворот в ходе борьбы за голоса делегатов. После этого одна нейтральная делегация за другой стали переходить в лагерь Эйзенхауэра.

В итоге Дуайт Эйзенхауэр одержал победу. Но его путь к ней был далеко не триумфальным. Тафтисты оказывали генералу Эйзенхауэру куда более яростное сопротивление, чем гитлеровские генералы его войскам на Западном фронте в 1945 г. Борьба между тафтистами и восточной группой 1951—1952 гг., хотя и не привела к расколу республиканской партии, как тогда опасались ³¹, но оставила у тафтистов огромный запас ненависти и страстное желание взять в будущих политических битвах реванш за поражение ³².

Р. Никсон и «Калифорнийский клуб». Далеко не три-

²⁹ «Chicago Tribune», 11.VII 1952.

³⁰ «Chicago Tribune», 7.VII 1952.

³¹ Роберт Маккормик в 1953—1954 гг. пытался создать третью партию, но из его затей ничего не получилось.

³² Автор настоящей книги мог в этом убедиться, присутствуя в качестве корреспондента на республиканском съезде 1952 г.

умфальным для Эйзенхауэра был и ход избирательной кампании после съезда. Ему и его покровителям пришлось пережить минуты острого кризиса, когда газета «Нью-Йорк пост» опубликовала сообщение о том, что кандидат в вице-президенты Ричард Никсон (тот самый Никсон, который главной темой своих предвыборных речей сделал тезис «очистить Вашингтон от коррупции») в 1950 г. получил крупную финансовую поддержку от калифорнийского «клуба миллионеров». Гарольд Стассен поспешил послать Никсону телеграмму, в которой во «имя интересов партии» требовал от него снять свою кандидатуру в вице-президенты. Дьюи вызвал Никсона по телефону и сообщил ему общее мнение влиятельных лиц Нью-Йорка о том, что ему следует «отойти в сторону», т. е. снять свою кандидатуру. На этом же настаивали $\frac{2}{3}$ всех американских газет. Казалось, политическая карьера Никсона висела на волоске.

Однако ему на помощь пришли Калифорнийские покровители. Они убедили Эйзенхауэра в том, что отстранение Никсона привлечет особое внимание общественности и поведет к провалу республиканского кандидата на выборах. Лучше идти напролом, говорили они, и таким образом показать американским избирателям, что вся история не стоит выеденного яйца.

Состоятельные друзья Никсона спешно собрали 75 тыс. долл. для оплаты его знаменитого выступления по телевидению 23 сентября 1952 г. Это выступление, организованное по всем правилам театрального искусства, должно было реабилитировать Никсона в глазах избирателей. Ставить «мелодраму» помогали лучшие голливудские постановщики телевизионных пьес³³.

³³ Но едва ли Р. Никсон особенно нуждался в помощи специалистов. Его собственный актерский талант подсказал ему мысль представить телезрителю сентиментальную «историю бедного Ричарда и его преданной жены Патриции». Именно он решил, что присутствие на сцене его жены и «семейной» собаки Чекерс будет содействовать успеху постановки. Никсон хорошо знает психологию американского мелкого буржуа, и он приновил свою постановку к вкусам этой части зрителей. Он создал образ «парня из народа», пробивающего себе дорогу к удаче, преодолевающего козни противников из числа богачей (таких, как, например, Эдлай Стивенсон). Говорят, что, выслушав его объяснения, генерал Эйзенхауэр сказал, что Никсон теперь «чист, как собачий зуб».

Можно полагать, что Никсон был избран в вице-президенты потому, что баллотировался в общем списке с генералом Эйзенхауэром: раздутый политический «воздушный шар» Эйзенхауэра обладал достаточной подъемной силой, чтобы поднять не только самого генерала, но и Р. Никсона.

Восемь лет спустя, на выборах 1960 г., имя Никсона уже фигурировало в качестве кандидата в президенты США. Спрашивается, почему «творцы президентов» остановили свое внимание именно на нем? Ответ на этот вопрос дают те особые обстоятельства, которые заставили «творцов президентов» из республиканской партии в 1960 г. обратиться к кандидатуре Никсона, с тем чтобы избавиться от более нежелательного и самозванного кандидата.

В первые четыре года пребывания Никсона на посту вице-президента отношение к нему восточных магнатов было весьма прохладным. Забыть сентябрьское выступление 1952 г. они, конечно, не могли. Многие из них надеялись, что выборы 1956 г. вообще позволят удалить Никсона с большой политической сцены с соблюдением правил внешней вежливости и приличий. В начале 1956 г. доверенные лица восточных финансовых групп — Т. Дьюи (от клана Рокфеллеров), Л. Клей (от клана Морганов) и П. Гофман (от клана Фордов) — резко выступили против выдвижения кандидатуры Никсона в вице-президенты на второй срок. Возможно, именно в результате этих возражений президент Эйзенхауэр в феврале 1956 г. в «дружеской беседе» пытался отговорить Никсона в интересах его дальнейшей карьеры не выставлять снова своей кандидатуры в вице-президенты, а вместо этого занять какой-нибудь министерский пост. Генерал сказал, что за последние 130 лет ни один вице-президент не был избран в президенты, за исключением тех случаев, когда смерть главы государства открывала его заместителю двери в Белый дом. Никсон понял, что Эйзенхауэр желает иметь на выборах 1956 г. в качестве кандидата в вице-президенты менее «спорную фигуру», чем он сам. Однако (об этом позднее он рассказал известному американскому журналисту Стюарту Олсону) Никсон убедил сотрудников Белого дома выпустить сообщение для печати о том, что он решил выставить свою кандидатуру в вице-президенты

на второй срок. Поскольку это заявление было сделано от имени Белого дома, исключить Никсона из списка кандидатов было потом уже весьма трудно.

В это время главной опорой Никсона продолжала оставаться та самая группа калифорнийских промышленников и банкиров, которая впервые выдвинула его в 1945 г. Продвинув в 1952 г. его на пост вице-президента, калифорнийский «клуб миллионеров» поставил своей целью водворить Никсона в Белый дом. Один из покровителей Никсона, Генри Перри, уже в августе 1952 г. с уверенностью заявил, что Никсон будет избран президентом США не позднее 1960 г. Сплочение политических сил Калифорнии с целью выдвижения Никсона в президенты США взял на себя банкир Норман Чэндлер. Он играл главную роль в осуществлении сложной политической комбинации, рассчитанной на то, чтобы заставить его соперника Уильяма Ноулэнда освободить Никсону путь в Белый дом.

Сенатор Ноулэнд, пользовавшийся большим влиянием в республиканской партии, дал понять, что он будет добиваться выдвижения своей кандидатуры в президенты в 1960 г. В июне 1957 г. Норман Чэндлер сделал публичное предостережение Ноулэнду: «Я считал, что из Никсона выйдет самый лучший президент, какого только когда-либо имели США. Ноулэнд — прекрасный человек, но если они оба выставят свои кандидатуры в 1960 г., то «Лос-Анджелес таймс» будет поддерживать Никсона»³⁴.

Чэндлер и его сторонники уговорили Ноулэнда отказаться от этого намерения и в качестве компенсации предложили ему выдвинуть свою кандидатуру в губернаторы Калифорнии на выборах 1958 г. Ноулэнд согласился.

Но здесь возникло другое препятствие. Республиканец Гудвин Найт, занимавший пост губернатора с 1953 г. и приобретший значительную популярность в Калифорнии, объявил о своей твердой решимости добиваться переизбрания в губернаторы и на выборах 1958 г. Он рассчитывал, что группа банкиров, сделавшая его губернатором Калифорнии, окажет ему денежную поддержку и

³⁴ «The Los Angeles Times», 27.VI 1957.

на очередных выборах. Однако Найт ошибся: его покровители (миллионер Говард Ахмансон, инвестиционный банкир Чарльз Блист, семья Крокеров и семья Херстов, владевшая в то время двумя влиятельными газетами в Калифорнии) приняли план Чэндлера и предложили Найту в порядке компенсации выставить свою кандидатуру в сенаторы США. Найту дали понять, что если он все же выставит свою кандидатуру в губернаторы, то «старые» источники финансирования избирательной кампании будут для него закрыты. И Найт капитулировал.

Журналист Дрю Пирсон, расследовавший на месте обстоятельства, при которых популярный Найт снял свою кандидатуру в губернаторы, так резюмировал смысл эпизода: «Богачи Калифорнии лишили Г. Найта возможности выдвинуть свою кандидатуру на второй срок ... И манера, в которой они это сделали, ведет к источнику, губительно влияющему на современную американскую политическую систему — к деньгам. Фактом остается то, что во многих штатах горстка богачей может подбирать состав кандидатов в губернаторы и сенаторы»³⁵.

После того как честолюбивые устремления сенатора Ноулэнда были «благополучно» направлены в русло соискания должности губернатора Калифорнии, шансы Никсона на выдвижение кандидатом в президенты удвоились. Теперь на его стороне была вся республиканская часть финансовой олигархии штата. Сторонники Ноулэнда как возможного кандидата в президенты почти автоматически переходили в лагерь Никсона. Никсон использовал восьмилетнее пребывание на посту вице-президента для «культивирования дружбы» с профессиональными политиками из республиканской партии в штатах и графствах. К 1959 г. преобладающее большинство профессиональных политиков было на его стороне хотя бы уже потому, что они не видели другого «сильного» кандидата³⁶.

³⁵ D. Pearson and J. Anderson. Op. cit., p. 99—101.

³⁶ В апреле 1959 г. журнал «Лук» провел опрос среди председателей республиканских партийных организаций в графствах. Из 1957 полученных ответов в пользу Никсона было 1374, в пользу Нельсона Рокфеллера — 469 («Look», Chicago, 15.IV 1959).

Получив надежный тыл на Западе, Никсон направил все свои усилия на завоевание поддержки главного бастиона финансовой олигархии США — восточной группы финансистов. С 1958 г. при помощи разных средств рекламы создавался «образ нового Никсона», отвечающий вкусам восточной финансовой аристократии с ее широкими международными капиталовложениями и стремлениями к мировой экспансии. Ради того, чтобы добиться доверия Уолл-стрит, Никсон стал высказывать такие экономические взгляды, которые шокировали сторонников из числа наиболее реакционных капиталистов-аутсайдеров. Он заявил, в частности, о том, что «сбалансированный бюджет» не должен быть самоцелью, и объявил себя сторонником более широкой экономической помощи иностранным государствам.

Машина Рокфеллеров в действии. В конце 50-х годов Нельсон Рокфеллер стал готовиться к выдвижению своей кандидатуры в президенты США. Не довольствуясь официальным аппаратом организации республиканской партии штата Нью-Йорк, он продолжал расширять и совершенствовать собственную политическую машину, предназначенную действовать теперь в общенациональном масштабе.

В пользу выдвижения Н. Рокфеллера кандидатом в президенты первым из республиканских деятелей публично высказался Г. Стассен. В заявлении, сделанном 12 ноября 1958 г. (несколько дней спустя после того, как Н. Рокфеллер был избран губернатором), Стассен для приличия назвал имена других подходящих кандидатов: Генри Лоджа, Роберта Андерсона и Фрэнка Ситона.

Однако начатая Стассеном кампания никакого отклика в среде финансовых магнатов не нашла. Люшес Клей, бывший в 1951—1952 гг. главным организатором политических сил в пользу выдвижения Эйзенхауэра, в феврале 1959 г. заявил, что «никто из главных участников прежней, эйзенхауэровской, организации не участвует в движении в пользу Рокфеллера»³⁷. Крупный капитал только в лице Генри Форда еще в начале 1959 г. пришел к заключению, что республиканская партия должна «попробовать» кандидатуру Рокфеллера.

³⁷ «Wall Street Journal», 20.II 1959.

Осенью 1959 г. семья Рокфеллеров решила произвести глубокую разведку политического фронта. Цель рекогносцировки состояла в том, чтобы прошупать политические симпатии ведущих монополистических групп во всех штатах страны. В рекогносцировке принимали участие сам Н. Рокфеллер, его брат Дэвид (президент «Чейз Манхэттн бэнк»), управляющий капиталами семьи Р. Дилуортс и Т. Дьюи. Н. Рокфеллер посетил штаты Огайо, Иллинойс, Висконсин, Индиану, Техас и Калифорнию. Он излагал свою политическую платформу перед членами аристократических клубов Кливленда, Чикаго, Лос-Анджелеса, Сан-Франциско и других промышленных центров. Американская буржуазия всюду встречала его приветливо (у кого же хватит мужества обидеть Рокфеллера!) ³⁸, но от обязательств поддерживать его кандидатуру под разными предлогами, уклонялись. Из числа представителей крупного капитала ему удалось завербовать на свою сторону лишь Герберта Джонсона из штата Висконсин. В Нью-Йорке в лагерь Рокфеллера входили некоторые члены семьи банкиров Лоб ³⁹.

В конце декабря 1959 г. Рокфеллеры обсуждали результаты политической рекогносцировки, оказавшиеся хуже самых пессимистических ожиданий. Семья властных и надменных магнатов, наследников нефтяного короля Америки, была изумлена и потрясена тем единодушием, с которым лидеры деловых кругов повсеместно отвергали притязания Нельсона. «Рокфеллеры,— писал в связи с этим Теодор Уайт, летописец американских президентов,— всегда считали себя первой семьей американского делового мира. Рокфеллеры в течение многих десятилетий играли главную роль в финансировании республиканской партии. А теперь они обнаружили, что даже они недостаточно богаты и могущественны для того, чтобы контролировать американский деловой мир» ⁴⁰.

³⁸ Только в Техасе во время бесед с местными промышленниками, банкирами и торговцами Нельсону инкриминировали проявление «мягкости» по отношению к «ползучему социализму», на что Нельсон вполне резонно отвечал: «При социализме мне придется потерпеть побольше, чем многим другим людям. Как же я могу поддерживать его?» («US News and World Report», 28.XII 1959).

³⁹ «New York Times», 17, 24.XII 1959.

⁴⁰ Th. H. White. The Making of the President 1960, New York, 1961, p. 73.

Но финансовая олигархия США «потому-то и отвергла притязания Нельсона Рокфеллера на президентский трон», что в руках его семьи сконцентрировано слишком огромное состояние и экономическое могущество.

Тот же Т. Уайт в своей книге приводит следующее резюме, сделанное одним из участников упомянутой рекогносцировки: «Двери (для выдвижения кандидатуры Н. Рокфеллера.— И. Б.) оказались закрытыми на замок и задвинутыми на засов... Стало совершенно очевидно, что Нельсон не получит никакой финансовой поддержки, кроме как из собственных денег его семьи. Этим людям нравился Эйзенхауэр. Они считают Нельсона дьявольски независимым... Нельсону вредят его деньги, ибо он не нуждается в них, а поэтому слишком независим»⁴¹.

Рокфеллеры старались заручиться поддержкой верхушки американского капитала не потому, что нуждались в средствах для избирательной кампании: без особого труда они могли бы финансировать избирательную кампанию Нельсона собственными деньгами. Но без поддержки других магнатов Рокфеллер не мог привлечь на свою сторону местных профессиональных политиков в графствах и штатах. В республиканской партии больше, чем в демократической, партийные организации в штатах контролируются местными группами капиталистов. А местные организации в свою очередь определяют состав делегатов на общенациональные съезды. Все это Рокфеллеры знали очень хорошо, потому что сами уже давно упражнялись в закулисных манипуляциях, направляющих поведение и действия профессиональных политиков на авансцене.

26 декабря 1959 г. Н. Рокфеллер опубликовал заявление о том, что он не выдвинет своей кандидатуры в президенты США. «Эти поездки по стране,— говорилось в заявлении,— сделали ясным для меня, что значительное большинство тех, кто будет контролировать съезд республиканской партии, возражают против любой борьбы вокруг выдвижения кандидатов. Поэтому любая попытка добиться выдвижения моей кандидатуры вызвала бы напряженную борьбу на первичных выборах по всей стране...»⁴²

⁴¹ Th. H. White. Op. cit., p. 73—74.

⁴² «New York Times», 27.XII 1959.

Пытаясь как-то повлиять на американское общественное мнение, Нельсон Рокфеллер дал для прессы следующую интерпретацию причин провала его кандидатуры: «Народ — всюду за меня, но профессиональные политики и бизнесмены — против, потому что считают меня слишком либеральным»⁴³.

На самом деле никакой идеологической подоплеки в отрицательной реакции верхушки американского монополистического капитала, отвергнувшей кандидатуру Нельсона, конечно, не было. Смешно говорить об «идеологических» разногласиях между Рокфеллером, с одной стороны, и Морганами, Меллонами и Дюпонами, с другой. В 1964 г. те же магнаты промышленности и финансов приняли в свои объятия кандидата партии демократов — «либерала» Линдона Джонсона, только бы избавиться от навязчивого «либерала» Нельсона Рокфеллера. Тем не менее ныне версия о столкновении «либерала» Н. Рокфеллера с «консервативными» бизнесменами прочно вошла в оборот американской политической литературы.

Заявление Н. Рокфеллера о его решении не выстав-
лять своей кандидатуры в президенты никто всерьез не принимал. Все его шаги в последующие месяцы свидетельствовали о том, что он продолжает претендовать на президентский пост. Сделав заявление, Нельсон ожидал, что лидеры республиканской партии одумаются и пришлют к нему своих эмиссаров с приглашением: «Приходите и владейте нами». Действительно они пришли и предложили Нельсону выдвинуть свою кандидатуру в вице-президенты. Предложение вызвало ярость у всех Рокфеллеров: они сочли его оскорбительным, унижительным и наглым для вельможной, властной семьи, привыкшей, по словам Т. Уайта, рассматривать Америку как свою вотчину⁴⁴. Нельсон не только отверг это предложение, но и дал понять, что он не будет участвовать в работе съезда республиканской партии⁴⁵.

⁴³ «New York Times», 2.XII 1959 г. «Мистер Рокфеллер подозревает, — говорилось в сообщении этого же номера газеты, — что бизнесмены... считают губернатора Нью-Йорка слишком либеральным, учитывая его выступления в пользу динамичного планирования деятельности правительства».

⁴⁴ Th. H. White. Op. cit., p. 182.

⁴⁵ «New York Times», 16.V 1960.

Накануне съезда Рокфеллер сделал новые отчаянные усилия привлечь актив республиканской партии на свою сторону. Он опубликовал серию устрашающих заявлений, обвинявших руководство республиканской партии в легкомысленном подходе к решению вопросов управления государством в такой момент, когда «страна находится в чрезвычайной опасности»⁴⁶. В заявлениях довольно откровенно прокламировалось, что только он, Нельсон Рокфеллер, знает, как вывести Америку на правильный и безопасный путь. «Сейчас настало такое время,— говорилось в одном из его заявлений,— когда требуются новые люди, новые идеи и новые действия»⁴⁷. В это же самое время его политическая машина организовала беспрецедентную по размерам кампанию посылки писем и телеграмм делегатам съезда с требованием голосовать за Нельсона Рокфеллера. Однако психологический нажим на делегатов результатов не дал.

После съезда республиканской партии Нельсон Рокфеллер не раз давал понять, что его участие в избирательной кампании в пользу республиканского списка, возглавлявшегося Никсоном,— чистая формальность.

Семья Кеннеди и демократы. В демократической партии главным претендентом на роль кандидата в президенты был Джон Кеннеди. Кроме него на эту же роль претендовали с небольшими шансами на успех Губерт Хэмфри из Миннесоты, Линдон Джонсон из Техаса, Стюарт Саймингтон из Миссури и Эдлай Стивенсон из Иллинойса. Сила политической машины и денег клана Кеннеди дала себя почувствовать во время первичных выборов кандидатов весной 1960 г. Губерт Хэмфри был соперником Джона Кеннеди на первичных выборах в штатах Висконсин 5 апреля 1960 г. и в Западной Виргинии 10 мая того же года. В этом политическом поединке между сыновьями провинциального аптекаря и нью-йоркского банкира силы были крайне неравными.

Участие в первичных выборах обычно сопряжено с большими расходами. Не имея собственных денег, Хэмфри нуждался в финансовой поддержке состоятельных покровителей. Охотников давать деньги бесперспективному кандидату было очень мало. Один из них, изда-

⁴⁶ «New York Times», 9.VI 1960.

⁴⁷ Ibidem.

тель Уильям Бентон, дал Хэмфри 5 тыс. долл. Кое-какую финансовую помощь оказывали Хэмфри нью-йоркские сторонники Стивенсона, которые считали выгодным поддерживать деньгами кампанию Хэмфри по тем сообщениям, что каждый голос, отнятый миннесотским сенатором у Джона Кеннеди на первичных выборах, усиливал позиции их кандидата Стивенсона.

Потерпев поражение в родном штате Висконсин, Хэмфри все же решил померяться силами со своим богатым соперником и на первичных выборах в Западной Виргинии. Кампания в Западной Виргинии 1960 г. дает одну из лучших иллюстраций к показу той власти, которую имеют в сфере американской политики деньги.

Вот как повествует об этом грустном эпизоде в политической карьере Хэмфри Т. Уайт:

«Уже будучи по уши в долгу за свои расходы на Висконсинскую кампанию ... Хэмфри истощил все доступные ему источники денег для новой кампании в Западной Виргинии... А вездесущий клан Кеннеди принял меры к тому, чтобы закрыть для него и те источники денег, откуда он еще мог их получить ... Коннектикутский губернатор А. Рибикоф, действуя по инструкциям Кеннеди, предостерег всех сторонников Стивенсона, что если они будут продолжать финансирование безнадежной кампании Хэмфри, то о назначении Стивенсона на пост государственного секретаря (в случае победы Кеннеди. — И. Б.) даже речи не будет.

Там, где это требовалось, агенты Кеннеди действовали еще грубее. Политический босс штата Коннектикут Джон Бэйли информировал издателя Уильяма Бентона, что если он будет давать деньги Губерту Хэмфри, то никогда не получит какой-нибудь выборной должности — заявление, равносильное политическому отлучению Бентона. ...Хэмфри мог израсходовать в Западной Виргинии всего лишь 25 тыс. долл. — ничтожная цифра по стандартам американской политики.

В последнюю неделю кампании Хэмфри нуждался в деньгах на рекламу, он нуждался в работниках на избирательных участках и больше всего он нуждался в деньгах на телевизионные сеансы для непосредственного общения с избирателями всего штата ... Утром накануне выборов помощник доложил Губерту о том, что телевизионная станция угрожает расторгнуть контракт на пре-

доставление ему сеанса вечером того же дня, если деньги не будут внесены авансом ... Хэмфри, потерявший душевное равновесие, закричал: «Заплати им! Заплати им!». Затем, поняв, что у его удрученного помощника не осталось и гроша в кармане, сказал: «Ну хорошо, я сам заплачу». Он вынул личную чековую книжку и стал выписывать чек на 750 долл. Миссис Хэмфри наблюдала с печалью в глазах за тем, как ее муж подписывал чек. Можно было догадываться, что эти деньги приберегались на неотложные нужды семьи и, может быть, предназначались для предстоящей вскоре свадьбы их дочери»⁴⁸.

В эти же самые дни Джозеф Кеннеди выписывал на оплату избирательных расходов сына в сотни раз более крупные чеки, чем его соперник, не боясь подвергнуть каким-нибудь лишениям остальных членов клана. Семью Кеннеди обвиняли в том, что она купила первичные выборы в Западной Виргинии. Производились расследования и назывались разные суммы израсходованных ими денег. Известно, что только за одни телевизионные передачи Джон Кеннеди уплатил 34 тыс. долл.

В организации кампании играли роль не только деньги, но и обширные связи клана. Многочисленные родственники и сторонники из разряда богатых рантье по зову Джозефа Кеннеди прибыли в Западную Виргинию и укомплектовали избирательные «штабы» и армию «добровольцев». Джон Кеннеди имел в Западной Виргинии восемь «штабов», командовавших армией в 9 тыс. «добровольцев», а Хэмфри еле-еле укомплектовал один «штаб» и горстку «добровольцев».

Потерпев поражение в Западной Виргинии, Хэмфри объявил вечером 10 мая о том, что он совсем «выходит из игры» в 1960 г.

Более опасного соперника Джон Кеннеди имел в лице сенатора Линдона Джонсона. В течение своей долгой политической карьеры Джонсон приобрел прочные связи в местных организациях демократической партии⁴⁹. Его главный покровитель, техасский магнат Джон Браун, постарался сплотить большинство техасских капитали-

⁴⁸ Th H. White. *Op. cit.*, p. 109—110.

⁴⁹ О связях Линдона Джонсона с финансистами Техаса подробнее см. гл. XVII.

стов и обеспечить ему их поддержку. Браун и его богатые друзья щедро финансировали предсъездовскую кампанию «любимого сына Техаса», не раз жертвовавшего своей политической репутацией ради защиты в конгрессе их откровенно эгоистических монополистических нефтяных интересов. Ко времени открытия съезда Джонсон мог положиться на голоса примерно 400 делегатов, представлявших в большинстве своем южные штаты.

Джон Кеннеди имел гораздо больше, около 700 делегатов, но полной уверенности в том, что он получит большинство голосов в первом же туре голосования, у него не было. Исторический опыт общенациональных съездов американских буржуазных партий показывает, что при повторных голосованиях созданные до съезда блоки делегатов начинают распадаться, образуется тупик, выходом из которого иногда может быть избрание какого-нибудь второстепенного претендента на роль кандидата. На возможность появления такого тупика на съезде демократической партии в Лос-Анжелесе как раз и возлагали все свои надежды сторонники Эдлая Стивенсона.

Эдлай Стивенсон официально в 1960 г. своей кандидатуры не выставлял. Как кандидат демократической партии он дважды (на выборах 1952 и 1956 гг.) терпел поражение, имея в качестве противника такую популярную тогда в США фигуру, как Эйзенхауэр. Добиваться выдвижения своей кандидатуры в третий раз он считал нетактичным. Но его многочисленные сторонники, преимущественно из числа интеллигенции и студентов, образующие либеральное крыло партии демократов, развернули энергичную кампанию по организации массового движения снизу. Это было действительно стихийное движение. Единственной организованной силой в этом движении была группа «Американцы за демократические действия».

По всей стране создавались комитеты «Граждане за Стивенсона» и собирались подписи в его пользу. Оказывался нажим на местные партийные организации с тем, чтобы они выдвигали на съезд сторонников Стивенсона. Примерно за месяц до съезда среди его сторонников был брошен клич: всеми способами добираться до Лос-Анжелеса для участия в демонстрациях в пользу своего кандидата. Участники движения верили, что, оказав

мощный психологический нажим на делегатов съезда, они внесут разброд в лагерь «наемников» Джона Кеннеди и помогут перетянуть чашу политических весов на сторону Стивенсона⁵⁰.

Едва ли Эдлай Стивенсон оправдывал это горячее обожание со стороны представителей американской либеральной интеллигенции. Только в джунглях американ-

⁵⁰ Автор настоящей книги присутствовал на этом съезде в качестве корреспондента ТАСС. Случилось так, что места на пресс-галерее рядом с ним оказались занятыми двумя студентками факультета журналистики из Бостона, фанатическими сторонницами Стивенсона. Они ухитрились достать корреспондентские удостоверения от небольших провинциальных газет и прибыли в Лос-Анжелес на своей машине. В течение трех дней автор и студентки дискутировали проблемы американской политики и, конечно, больше всего шансы на выдвижение кандидатом Стивенсона. Так же как и все другие «стивенсонницы», студентки были уверены в том, что съезд не может отвергнуть кандидатуру Стивенсона. Показывая на делегатов в партере, автор спросил их: «Неужели вы верите, что на поведение этих людей могут оказать какое-нибудь влияние даже самые страстные демонстрации и манифестации? Посмотрите на их лица, разве им могут быть доступны какие-нибудь сентиментальные чувства»? Девушки возражали: «Даже и эти животные не посмеют пойти против воли народа».

Демонстрации, организованные сторонниками Стивенсона, действительно производили сильное впечатление даже на постороннего наблюдателя. В течение трех дней скандируя одну и ту же фразу: «Мы хотим Стивенсона!», многочисленные шеренги демонстрантов с утра до вечера маршировали у входов в спортивный зал, в котором проходили пленарные заседания съезда. С помощью какой-то хитрости они сумели заполнить значительную часть мест для публики и организовали беспрецедентную по своей силе демонстрацию в пользу Стивенсона в самом зале. Был замечен контраст между подлинным, сердечным характером демонстраций стивенсо-нианцев и «синтетическими» манифестациями наемных (2 долл. в час) «демонстрантов» Джона Кеннеди. Но демонстрации, какими бы бурными они ни были, проблем не решают.

Услышав результат голосования, студентки заплакали. Прощаясь, автор спросил их, что же они теперь будут делать? Одна из девушек ответила: «Не остается ничего другого, как работать в пользу Кеннеди. К тому же, если Кеннеди изберут в президенты, то он назначит на пост государственного секретаря нашего Стивенсона». Джон Кеннеди не оправдал и этих скромных надежд. Сделавшись президентом, он назначил на пост государственного секретаря слугу рокфеллеровской династии Дина Раска. И вновь невольно возникает аналогия с кампанией 1968 г. — с демократическим съездом 1968 г. в Чикаго — и судьбой претендента от либералов Юджина Маккарти, оказавшегося бессильным перед лицом кандидата власть имущих Хэмфри, несмотря на весь энтузиазм молодых сторонников сенатора Ю. Маккарти.

ской политики можно было сотворить кумир из этого беспомощного политика. Ведь выбор для либеральной интеллигенции, примыкающей к партии демократов, был крайне ограничен. Кандидатура Линдона Джонсона, ставленника техасских магнатов, была для нее абсолютно неприемлема. Неприемлем был и представитель клана Кеннеди, прокладывавший себе путь к власти с помощью денег и не стеснявшийся вступать в сделки с реакционными и коррумпированными элементами местных организаций демократической партии. У интеллигенции вызывала отвращение атмосфера интриг, подкупа и политической коррупции, окружавшая деятельность «ирландской мафии». Наконец, либералы не могли забыть и простить Джону Кеннеди тот факт, что, будучи сенатором, он публично не осудил и не отмежевался от пресловутого Джозефа Маккарти даже в тот момент, когда большинство сената вынесло ему порицание. Итак, оставался Эдлай Стивенсон. Либералы верили, что он мог бы дать Америке «просвещенное» и «честное» правительство.

Но разумеется, не демонстрации, а деньги, связи и закулисные сделки решают исход борьбы на съездах американских буржуазных партий. В течение семи дней сторонники Джона Кеннеди, возглавляемые Джозефом Кеннеди, энергично трудились за кулисами, обрабатывая «неприсоединившиеся» делегации и делегатов. Весь клан Кеннеди, кроме малолетних детей, прибыл в Лос-Анжелес помогать Джону в последней фазе борьбы за голоса делегатов. В эти критические дни неоценимую услугу оказал сыну его отец. «На всю эту неделю,— пишет Т. Уайт,— Джозеф Кеннеди уединился в вилле на Биверли Хиллс, скрываясь — как он делал в течение всего этого года — от глаз публики. Но он с усердием работал в своем скрытом убежище, используя свой хорошо слаженный аппарат. Именно он замыслил и осуществил перебежку делегатов нью-йоркской делегации; это он вырвал часть делегации штата Нью-Джерси из-под власти губернатора Мейнера (склонявшегося на сторону Стивенсона. — И. Б.). Это благодаря его влиянию удалось перетянуть Ричарда Дэйли в лагерь Кеннеди»⁵¹.

⁵¹ Th. H. White. Op. cit., p. 129.

В результате этих усилий Джозефа Кеннеди удалось в ходе съезда завербовать на сторону Джона дополнительно около 200 делегатов. При первом же голосовании 13 июля Джон Кеннеди получил абсолютное большинство в 806 голосов; Линдон Джонсон получил 409 голосов, а Стивенсон — 30.

При отборе кандидата в вице-президенты Джон Кеннеди отдал предпочтение Линдону Джонсону, потому что он пользовался популярностью в южных штатах и мог обеспечить на выборах голоса избирателей-южан. Посредником между Л. Джонсоном и Джоном Кеннеди при заключении этой сделки служил Филипп Грэхэм, издатель газеты «Вашингтон пост» и член богатой семьи Мэйеров. Он был знаком с Линдоном Джонсоном и близок Джону Кеннеди. После этой сделки все магнаты Техаса, ранее поддерживавшие Л. Джонсона, автоматически переходили в лагерь Кеннеди. Среди них был и Гарольдсон Хант, представитель ультрареакционного крыла техасской буржуазии.

Высказывания Ханта о кандидатах в президенты 1960 г. раскрывают мотивы поведения техасских магнатов. В апреле 1960 г. Хант, заявив, что он будет поддерживать кандидатуру человека, который в молодости был связан с «Новым курсом» Рузвельта, сказал: «Если мы хотим спастись от коммунизма, нам нужен решительный человек, способный сделать это. А Джонсон может быть решительным человеком. И это видно из того, как он ведет за собой демократов и республиканцев в сенате. Он ведет их так, как если бы у них в носках были продеты кольца для веревок»⁵². В то время Л. Джонсон действительно вел решительную борьбу в сенате против законопроекта сенатора Дугласа о сокращении 27%-ной скидки с налога на доходы от нефти. В конечном счете Джонсон повел за собой 56 сенаторов, и они провалили законопроект Дугласа.

Вот эта борьба Джонсона и импонировала больше всего нефтепромышленнику Ханту, всегда ставящему на первое место практические соображения прибыли. Хант одобрил сделку на съезде в Лос-Анжелесе, заявив, что он полностью поддерживает список кандидатов демокра-

⁵² «Chicago Sun and Times», 3.IV 1960.

тической партии. На вопрос о том, как же он может поддерживать Джона Кеннеди, когда в платформе демократов говорится о необходимости пересмотра закона о скидках с налога на нефть, Хант ответил, что это его не тревожит. «Я не ожидаю,— сказал он,— что Кеннеди сократит эту налоговую скидку. Кеннеди предлагает лишь пересмотр закона об этих скидках. Этот пересмотр будет сделан независимо от того, кто станет президентом. Практически президент ничего не может сделать в отношении налоговой скидки с дохода на нефть. Все, что он может сделать, это наложить вето на законопроект, включающий пункт о налоговых скидках»⁵³. Хант добавил, что решение этого вопроса зависит исключительно от конгресса, где «благополучие» Техаса хорошо защищают спикер палаты представителей С. Рэйбэрн и сенатор Л. Джонсон.

Таким образом, после съезда в лагере Кеннеди оказалась мощная группа финансово-промышленного капитала, в состав которой, в частности, входили: А. Гарриман, Г. Лимэн, Ч. Энгельхард, У. Бентон, С. Итон, А. Гринфильд, Дж. Ф. Коннэлли, К. Розенблум, А. Биддл Дьюк, П. Места, Р. Рейнольдс, Р. Хэйнс, А. Буш, Р. Керр, Р. Сирагуза, Э. Поли, Р. О. Андерсон, Л. Гарвей, Дж. Браун, Г. Хант, К. Мэркисон и Ф. Грэхэм. Мы перечислили здесь имена капиталистов, семьи которых владеют состоянием свыше 50 млн. долл.

Главный режиссер предсъездовской кампании, Джозеф Кеннеди, считал, что его миссия была выполнена в тот момент, когда съезд проголосовал за выдвижение его сына кандидатом в президенты. Джозеф осматрительно избегал появляться на глазах публики в зале съезда и выехал из Лос-Анжелеса в Нью-Йорк тотчас же, как стали известны результаты голосования. Джозеф Кеннеди был полезен сыну лишь до тех пор, пока задача сводилась к грубой работе по вербовке политических боссов и делегатов. Вслед за этим наступает болсе «деликатная» фаза избирательной кампании, в которой главную роль играет степень притягательности «образа» кандидата в глазах миллионов избирателей. В этой фазе кампании всякая ассоциация «образа» Джона Кен-

⁵³ «New York Times», 4.XI 1960.

неди с одиозной фигурой отца могла принести ущерб. Джозеф Кеннеди хорошо знал, что ничего, кроме чувства неприязни в кругах интеллигенции, он не вызывает и что страстные протесты Элеоноры Рузвельт против выдвижения Джона Кеннеди в кандидаты были связаны, в частности, с ее глубокой антипатией к Джозефу Кеннеди. Поэтому он решил уехать в Европу на все время избирательной кампании и сгинуть с глаз публики. «Я не хочу вмешиваться в избирательную кампанию,— сказал он корреспонденту журнала «Ньюс уик»,— потому что я чувствую, что это только бы повредило Джону... Лучший способ помочь Джону — держаться в стороне от избирательной кампании... Именно поэтому я не могу делать какие-либо заявления до выборов. Но после выборов, уверяю Вас, я скажу кое-что весьма значительное. Может быть я предстану перед американцами в моем былом блеске»⁵⁴.

Незадолго до выборов Джозеф Кеннеди вернулся в США, но продолжал тщательно скрываться от публики в своем поместье. Лишь после того, как были подсчитаны голоса и стало известно, что Джон Кеннеди одержал победу (хотя бы и самым ничтожным большинством голосов в истории США), Джозеф Кеннеди утром 9 ноября, принял участие в публичной церемонии фотографирования нового президента США и его семьи.

⁵⁴ «Newsweek», 28.XI 1960.

Деньги и политика в избирательных кампаниях 1964 и 1968 гг.¹

Роль «старых» и «новых» монополий в выдвижении Б. Голдуотера. Расстановка сил внутри американской буржуазии при выдвижении кандидатов на пост президента в 1964 г. обозначилась более четко, чем в предыдущих избирательных кампаниях. Более определенно были очерчены и позиции, занятые различными группами американского монополистического капитала в отношении основных вопросов внутренней и внешней политики. В некоторых статьях, опубликованных в советской печати в связи с избирательной кампанией 1964 г., проскальзывали поспешные выводы и оценки, касающиеся характера конфликта внутри класса американских капиталистов. В обращение были пущены стереотипные фразы о борьбе «новых» монополий против «старых» монополий².

Согласно одной из таких концепций выдвижение кандидатуры сенатора Б. Голдуотера означало ни больше ни меньше, как бунт сравнительно новых группировок монополистического капитала, нажившихся за последние годы на военных заказах, против «старых» монополий. Конечно, эта формула может подкупить своей простотой, но беда в том, что она априорна и поэтому не раскрывает существа явления, а в данном случае просто проти-

¹ Смерть автора прервала его работу над этой главой, которая хронологически кончается анализом политической обстановки в США к осени 1968 г. и выдвижением республиканской партией в качестве кандидата в президенты США Р. Никсона.

² Ю. П. Францев. Америка на перепутье. «Правда», 12.VIII 1964 г.

воречит фактам. Следовательно, подобное поспешное «открытие» может лишь серьезно затруднить подлинное понимание действительной расстановки политических сил внутри монополистического капитала США, а в конечном счете и тех процессов, которые происходят в нем и находят свое концентрированное выражение во внутренней и внешней политике американского империализма.

На наш взгляд, схематизм и погрешность приведенной формулы о борьбе между «новыми» и «старыми» монополиями заключается в том, что сторонников Голдуотера из числа американской буржуазии она преподносит как представителей «новой», «восходящей экономической силы» американского буржуазного общества, тогда как в действительности большинство их представляют «вчерашний день» финансово-промышленной системы американского капитализма. Формула о борьбе «старых» и «новых» монополий игнорирует существование тех самых капиталистов-аутсайдеров, о которых уже говорилось.

Вопрос о социальной опоре голдуотеризма невозможно втиснуть в узкую социологическую схему хотя бы уже потому, что во время избирательной кампании 1964 г. Голдуотер возглавлял не монолитную фракцию республиканской партии, а политический блок довольно разношерстных как в классовом, так и в идеологическом отношениях групп.

Политический лагерь Голдуотера возник не на чистом месте. В него вошли остатки «армий», участвовавших в предыдущих политических битвах, добавились некоторые новые социальные группы. Основную силу в лагере Голдуотера в 1964 г. составляли остатки «армии» сенатора Тафта. В связи с обострением негритянского вопроса на сторону Голдуотера стали довольно широкие круги мелкой и средней буржуазии южных штатов.

В этом нестройном лагере странным образом сочетались антиуоллстритовские настроения с антипрофсоюзными и антинегритянскими устремлениями.

Хотя Голдуотер дал на некоторое время свое имя этому разношерстному блоку, роль сенатора в его создании была не столь велика. И даже тот факт, что возглавил этот блок именно он, а не кто-нибудь другой,

содержал элемент случайности. Нельсон Рокфеллер и Джон Кеннеди, пожелав стать президентами США, создавали собственные политические машины, опираясь на огромные состояния своих семей. Политическая машина, послужившая делу выдвижения кандидатуры Голдуотера, создавалась иначе.

Начало ее формированию положила группа сравнительно молодых деятелей республиканской партии, действовавших независимо от Голдуотера. Участники «инициативной группы» (как они стали называть себя позднее) поставили перед собой задачу сплотить в единую организацию все реакционные элементы республиканской партии с целью выдвинуть на выборах 1964 г. «консервативного» кандидата в президенты, «независимого от восточной клики». В группу инициаторов входили: Ф. Уайт — совладелец нью-йоркской фирмы политической рекламы, Уильям Миддендорф — партнер вторсразрядной уоллстритовской брокерской фирмы «Миддендорф, Колгэйт», бостонский адвокат Роджер Мур — выходец из «патрицианской» семьи, Джон Эшбрук из штата Огайо — владелец небольшой провинциальной газеты (член палаты представителей с 1963 г.), Льюис Уильямс из штата Вашингтон — сын владельца фирмы по производству световых вывесок, Питер О'Доннелл — техасский миллионер, председатель республиканской организации штата Техас. «Идеологом» этой группы был Уильям Бакли — владелец журнала «Нэшнл ревю», отпрыск очень богатой коннектикутской семьи, контролирующей нефтяную компанию «Кансо петролеум».

Группа начала сколачивать свою политическую машину тотчас после окончания президентских выборов 1960 г. Участники инициативной группы, как они сами признавали позднее, копировали методы и технику, применявшиеся при создании политической машины Джона Кеннеди в 1952—1960 гг. Упор делался на вербовку местных профессиональных политиков не только в штатах, но и в графствах. Соблюдался элемент фракционной секретности. В октябре 1961 г. группа созвала секретное совещание завербованных единомышленников³. В это время она еще не остановилась окончательно на

³. «Newsweek», 27.VII 1964.

какой-нибудь кандидатуре. Имя Голдуотера фигурировало лишь как одного из возможных претендентов. Среди других вероятных кандидатов называли также реакционного сенатора Джона Тауэра из Техаса.

В декабре 1962 г. в Чикаго состоялось второе тайное совещание, в котором участвовали 60 «активистов», представляющих местные организации республиканцев⁴. Было решено, что наиболее подходящим кандидатом фракции «консерваторов» может стать Барри Голдуотер, получивший в результате 12-летнего пребывания в сенате известность как «подлинный консерватор» и сохранивший в то же время некоторую долю «респектабельности». Весной 1963 г. лидеры фракции начали открытую кампанию в пользу выдвижения Голдуотера кандидатом в президенты США⁵. По всей стране создавались «комитеты по выдвижению Голдуотера». К осени 1963 г. они действовали в 40 штатах.

Национальный «комитет по выдвижению Голдуотера» возглавлял техасец Питер О'Доннелл. В пользу выдвижения кандидатуры Голдуотера выступали сенаторы Э. Дирксен (Иллинойс), К. Кэртис (Небраска), К. Мундт (Северная Дакота), Б. Хикенлупер (Айова) и конгрессмен И. Лэрд (Висконсин). В конце 1963 г. подавляющее большинство лидеров местных республиканских организаций в штатах и графствах склонялись в пользу Голдуотера, хотя бы уже потому, что они не видели на республиканском политическом горизонте другой «сильной» кандидатуры. Опрос, проведенный в октябре 1963 г., показал, что из 1404 лидеров организаций штатов и графств, приславших ответ, Голдуотера поддержали 1194 человека⁶.

Для него самого такое развитие событий было в какой-то мере неожиданным. Ранее Голдуотер никогда не лелеял мысли о президентстве. Его честолюбивые устремления простирались не дальше сената. Он долго не решался принять приглашение, «бросить свою шляпу в круг» президентских претендентов. Его обуревали сомнения, и он говорил друзьям: «Я даже не уверен в том,

⁴ Ibidem.

⁵ Журнал Уильяма Бакли «Нэшнл ревю» выступил в пользу выдвижения кандидатуры Голдуотера в апреле 1963 г.

⁶ «New York Times», 3.XI 1963.

хватит ли у меня ума быть президентом. Кроме того, я ношу еврейское имя, и я не знаю, готова ли страна принять мою кандидатуру»⁷. Но какой американский буржуа устоит перед соблазном сделаться обитателем Белого дома? Тем более что к услугам сенатора предоставлялась вполне готовая политическая машина для борьбы за выдвижение его кандидатуры на съезд партии. В январе 1964 г. Голдуотер официально объявил себя претендентом в президенты США — кандидатом от республиканской партии.

Разумеется, вербовка профессиональных политиков на сторону Голдуотера не увенчалась бы столь значительным успехом, если бы усилия инициативной группы не встретили с самого начала поддержки со стороны некоторых групп крупного капитала. Среди них заметно выделялись текстильные магнаты Юга: Р. Милликен, П. Хэйнс и Г. Каллауэй.

Роджер Милликен был одним из самых богатых и самых активных «творцов» президентской кандидатуры Голдуотера. Вполне вероятно, что именно он из-за кулис вдохновлял, направлял и финансировал операции инициативной группы. Еще в 1959 г. четко обозначилась его линия на превращение республиканской организации штата Южная Каролина в оплот американской реакции. Как председатель финансовой комиссии этой организации, он играл главную роль на съезде республиканцев 1964 г. по вербовке и сплочению делегатов на стороне Голдуотера⁸. Семья Милликенов владеет всеми акциями текстильной корпорации «Диринг, Милликен» и контрольным пакетом акций торговой фирмы «Меркентайл сторз». Общий капитал семьи превышает 400 млн. долл.

К числу капиталистов-аутсайдеров эту семью отнести нельзя хотя бы уже потому, что их семейная корпорация «Диринг, Мелликен» занимает ведущее место в текстильной промышленности США (второе место по раз-

⁷ «Time», 24.VII 1964.

⁸ «New York Times», 30.VII 1964.

Чарльз Дэниельс, владелец крупной строительно-инженерной фирмы и большой друг Роджера Милликена, помогал вербовать предпринимателей, банкиров и политиков на сторону Голдуотера. Так же как и Роджер Милликен, Дэниельс всеми средствами боролся против проникновения профсоюзов в южные штаты («Business Week», II.I 1964).

мерам производства). По своему происхождению и положению в финансово-промышленной системе США семья Миллиkenов относится к восточной финансовой аристократии. Р. Милликен занимает пост директора одного из крупнейших уоллстритовских банков, «Фэрст нэшил сити бэнк», а его брат, М. Милликен — пост директора банка «Ирвинг траст».

Особая позиция Р. Милликена в отношении кандидатов в президенты 1964 г., отличавшаяся от позиции большинства финансовых магнатов Востока, была обусловлена его откровенно реакционными убеждениями и его непримиримой, извечной войной против американских профсоюзов. Большая часть текстильных фабрик семьи Миллиkenов находится в штатах Южная Каролина, Северная Каролина и Джорджия, где эксплуатируется дешевый труд не организованных в профсоюзы рабочих. Все попытки профсоюзов организовать рабочих Юга наталкиваются на сопротивление текстильных магнатов, опирающихся на поддержку местных властей и законов. Р. Милликен снискал скандальную известность главного врага американских профсоюзов. Его корпорация оказалась замешанной в одно из самых громких и длительных судебных разбирательств конфликта с профсоюзами⁹.

Вполне естественно, что Р. Милликен искал такого человека в качестве «президентского материала», который был бы готов отстаивать принцип «невмешательства федерального правительства в права штатов» и дать им возможность самим решать вопросы отношений между трудом и капиталом.

⁹ В 1956 г. профсоюзу текстильщиков после длительной борьбы удалось создать профсоюзную организацию на одной из фабрик «Диринг, Милликен» в Дарлингтоне (Южная Каролина). В ответ на это Р. Милликен тотчас объявил о закрытии фабрики под предлогом устарелости ее оборудования. Федеральный правительственный орган, Совет по вопросам труда, в 1962 г. вынес заключение о том, что владельцы закрыли фабрику, руководствуясь желанием нанести удар профсоюзу, и потребовал возобновить работу фабрики в Дарлингтоне или же нанять ее бывших рабочих на другие фабрики компании «Диринг, Милликен». Р. Милликен отказался выполнить это постановление. С тех пор конфликт разбирается в различных судебных инстанциях и постепенно тонет в болоте американского судопроизводства под давлением миллионов семьи Милликен и «Фэрст нэшил сити бэнк».

Этими же мотивами, надо полагать, определялось и поведение членов семей Хэйнсов (штат Северная Каролина) и Каллауэев (штат Джорджия). Хэйнсы владеют крупнейшим в США трикотажным предприятием «Хэйнс корпорейшн»¹⁰ и несколькими текстильными фабриками. Общее состояние семьи — примерно 200 млн. долл. В течение последних десятилетий ее члены доминируют в совете директоров крупнейшего банка Юга — «Ваковия бэнк». Один из отпрысков этого клана, Джон Хэйнс, занимает пост директора нью-йоркского банка «Бэнкерс траст» и видное положение в финансовых кругах Уолл-стрит. Активную роль в выдвижении кандидатуры Голдуотера играл Питер Хэйнс¹¹, хотя в 1960 г. он поддерживал кандидатуру Джона Кеннеди.

Текстильный магнат Говард Каллауэй постарался поставить на сторону Голдуотера организацию республиканской партии штата Джорджия¹².

В штате Огайо Голдуотер получил поддержку от кливлендского банкира-миллионера Джорджа Хэмфри. Пожалуй, ни один другой американский буржуа не оказал столь большой услуги аризонскому сенатору, как Хэмфри. Свои обширные связи среди промышленного, банковского и торгового капитала он использовал для привлечения крупного капитала на сторону Голдуотера и сбора денег в его избирательный фонд. Благодаря близкой дружбе Хэмфри с бывшим президентом Эйзенхауэром ему удалось отговорить последнего от выступления на стороне Скрэнтона. По-видимому, Барри Голдуотер привлек на свою сторону кливлендского банкира Хэмфри обещаниями в случае прихода в Белый дом придерживаться старомодной фискальной политики с ее принципом «сбалансированного» бюджета.

Будучи министром финансов в правительстве Эйзенхауэра, Хэмфри прославился почти маниакальной приверженностью политике «сбалансированного» бюджета. Известно, что военные расходы правительства США в период правления Эйзенхауэра (1953—1960 гг.) оставались более или менее стабильными. В вопросах внешней

¹⁰ Семья Хэйнсов впервые продала публике часть акций этой корпорации в марте 1966 г.

¹¹ «New York Times», 23.IX 1964.

¹² «New York Times», 30.VII 1964.

политики Хэмфри всегда занимал трезвую и умеренную позицию.

Джордж Хэмфри, его сын Джилберт и родственная им семья Айэрленд в 1964 г. были главными акционерами холдинговой компании «М. А. Ханна», контролировавшей группу металлургических, сталелитейных и угледобывающих корпораций с общей суммой активов в 3 млрд. долл. Компания «М. А. Ханна» возникла в конце XIX в., и едва ли кто-нибудь всерьез решится причислить ее к разряду «новых» монополий¹³.

Для тех, кто знаком с политической историей штата Пенсильвания, не было никакой неожиданности в том, что в лагере голдуотерцев видную роль играл один из представителей филаделфийской семьи Пью, контролирующей крупную нефтяную компанию «Сан ойл». Семья Пью отличалась реакционностью взглядов, экстремизмом и всегда выступала на крайне правом фланге республиканской партии. Джон Пью, возглавлявший организацию голдуотерцев в Пенсильвании, хвастался тем, что ему удалось завербовать на сторону Голдуотера 13 делегатов, избранных представлять этот штат на Национальном съезде республиканцев¹⁴. Из крупных фигур, олицетворяющих собой финансовый капитал Уолл-стрит, лишь один Джеремия Миллбэнк, представитель старой и очень богатой «патрицианской» семьи Нью-Йорка, открыто поддерживал лагерь Голдуотера. Он взял на себя роль казначея в комитете по сбору денег в избирательный фонд претендента. В лагере голдуотерцев значился и один из молодых членов многочисленного клана Дюпонов — Ламонт Дюпон Коуплэнд-младший, сын президента «Е. И. Дюпон компани». Позиция владельца двух газет Южной Калифорнии Л. Коуплэнда-младшего по всем признакам отнюдь не отражала отношения всего клана. Другие Дюпоны в 1964 г. избегали ассоциировать свое имя с тем или другим кандидатом в президенты.

В Чикаго энергично сколачивал силы в пользу Гол-

¹³ В конце 1965 г. компания «М. А. Ханна» была ликвидирована и финансовая «империя» семьи Хэмфри — Айэрленд приняла новую организационную форму.

¹⁴ «New York Times», 2. VII 1964.

дуотера промышленник Роберт Галвин, получивший в наследство от отца крупный пакет акций и президентский пост в военно-промышленной корпорации «Моторола». В силу давней традиции семья вдовы миллионера Роберта Маккормика — покойного издателя газеты «Чикаго трибюн» — также оказывала помощь кандидату правого крыла республиканской партии.

В Калифорнии главную роль в создании местной политической машины голдуотерцев играли Уильям Ноулэнд и Генри Сальватори. Газетный издатель У. Ноулэнд¹⁵ в 1952 г. возглавлял политическую машину сенатора Тафта. После смерти Тафта Ноулэнд стал общепризнанным лидером правого крыла республиканской партии. Располагая обширными связями в низовых звеньях партии, он больше, чем кто-либо другой, способствовал переходу в лагерь Голдуотера бывших тафтистов на Дальнем и Среднем Западе. Промышленник Г. Сальватори отличился тем, что собрал среди капиталистов Калифорнии около 1 млн. долл. для покрытия расходов Голдуотера на первичные выборы кандидатов в этом штате¹⁶.

Что касается семьи Чэндлеров, в течение десятилетий доминировавшей в республиканской организации штата Калифорния, то ее активность в 1964 г. в значительной мере была парализована внутренними семейными разногласиями. До этого времени семья Чэндлеров примыкала к правому крылу республиканской партии. Но новое поколение клана в лице издателя газеты «Лос-Анжелес таймс» Отиса Чэндлера придерживалось более умеренных политических взглядов. В 1961 г. его газета напечатала серию статей, резко осуждавших деятельность реакционного «Общества Джона Берча», что незамедлительно вызвало протесты других членов клана. Филип Чэндлер, жена которого — активный член «Общества Джона Берча», в знак семейного осуждения покинул административный пост в издательстве¹⁷. Более того, в 1964 г., во время первичных выборов республи-

¹⁵ Семья Ноулэндов владеет газетой «Оклэнд трибюн», выходящей в предместье Сан-Франциско.

¹⁶ «New York Times», 30.VII 1964.

¹⁷ «Wall Street Journal», 13.X 1965.

канских кандидатов в Калифорнии, газета «Лос-Анжелес таймс» поддерживала кандидатуру Нельсона Рокфеллера, а не Голдуотера.

Таковы были те основные силы, которые взяли на себя главную роль использовать Барри Голдуотера в качестве «президентского материала» и выдвинуть его кандидатуру от республиканской партии на президентских выборах 1964 г.

Раскол среди капиталистов Техаса. Позиция монополистического капитала Техаса в 1964 г. вместе с тем заслуживает более подробного анализа. В свое время за рубежом и в советской печати выдвигались предположения, что сторонники Голдуотера черпали силу прежде всего среди нефтепромышленников Техаса и владельцев военно-промышленных корпораций Калифорнии. Вопреки этому широко распространенному мнению, роль техасских капиталистов в выдвижении кандидатуры Голдуотера в действительности была отнюдь не столь велика. Некоторые семьи крупных техасских капиталистов (Клейберги, Ханты и Кеки) уже давно финансировали политическую карьеру Голдуотера. Но техасский монополистический капитал в целом всегда сохранял свободу маневрирования на политической арене. Магнатов промышленности, банков и торговли Техаса иногда изображают как азартных игроков, готовых поставить на одну карту все свое состояние ради победы какого-нибудь реакционного кандидата. Однако позиции техасского капитала в сфере политики не укладываются в эту упрощенную схему. Как в экономике, так и в политике, техасские капиталисты не менее практичны и прагматичны, чем их соперники с Восточного побережья Америки.

Во время избирательной кампании 1964 г. раскол среди техасских монополистов был неизбежен. С одной стороны, их глубоко реакционным устремлениям и взглядам ультраправого толка импонировала кандидатура Голдуотера. С другой — впервые в американской истории кандидатом в президенты США выступал техасец, Линдон Джонсон, политической карьере которого многие из них содействовали начиная с 30-х годов. Кроме того, при анализе политической расстановки сил в стране техасская буржуазия не могла не видеть, что победа Джонсона на выборах была весьма вероятной. В этих условиях делать ставку на «проигрывающую лошадь»

(т. е. на Голдуотера) и портить отношения с будущим президентом США, Л. Джонсоном, могли позволить себе далеко не все магнаты Техаса.

В организации сил с целью поддержки Голдуотера в Техасе ведущую роль играл миллионер Роберт Клейберг — представитель семьи, владеющей самой крупной в США скотоводческой латифундией «Кинг рэнч»¹⁸. Известно, что Голдуотер делал неоднократно воинственные выпады в адрес Кубы, а у Клейбергов особые «счета» с этой страной социализма: в результате социалистических реформ, проведенных там, семья потеряла на Кубе 50 тыс. акров земли.

За кулисами в пользу Голдуотера работал в Техасе Гарольдсон Хант, а его зять А. Хилл сколачивал силы сторонников Голдуотера в штате Колорадо. В то же время Хант избегал афишировать свое участие на стороне враждебных Л. Джонсону сил. Даже в середине августа 1964 г. Хант не решался публично сказать, какого же кандидата он будет поддерживать на выборах, хотя и не скрывал, что «эмоционально он на стороне Голдуотера»¹⁹. Лишь за два дня до выборов Хант сделал публичное заявление о том, что он будет голосовать за Голдуотера²⁰.

В американской печати назывались имена еще примерно 20 техасских капиталистов средней величины, добивавшихся избрания Голдуотера президентом. Вполне вероятно, что десятки других техасских богачей сочувствовали ему, но не решались заявлять об этом публично. В начале октября 1964 г. был опубликован список 519 промышленников, банкиров и торговцев, поддерживавших Голдуотера. В списке фигурировало всего лишь семь техасских капиталистов. Большинство техасских

¹⁸ «Вообще-то я демократ,— говорил Р. Клейберг летом 1964 г.,— но я уже давно поддерживаю Голдуотера и являюсь его сторонником также и теперь... Я бы не дал денег ни одному другому кандидату республиканской партии» («New York Times», 26.VII 1964).

¹⁹ «New York Times», 17.VIII 1964.

²⁰ «Мистер Хант до вчерашнего дня,— сообщала «Нью-Йорк таймс»,— не желал публично говорить о том, что он поддержит Голдуотера. Его друзья утверждают, что это объясняется тем, что он был в дружеских отношениях с мистером Джонсоном в течение ряда лет и ему было трудно порвать с ним публично, потому что мистер Джонсон был таким преданным другом нефтяной промышленности» («New York Times», 1.XI 1964).

капиталистов в избирательной кампании 1964 г. оказали поддержку своему земляку Л. Джонсону²¹.

Аутсайдеры — за Голдуотера. Главный опорой Голдуотера были капиталисты-аутсайдеры Среднего и Дальнего Запада. Следует сказать, что список 519 американских капиталистов, одоббивших кандидатуру Голдуотера²², не может еще служить достаточно надежным источником для окончательного суждения о том, кто из них был преданным сторонником сенатора из Аризоны. В списке можно встретить имена тех, кто до съезда в Сан-Франциско поддерживали кандидатуру Скрэнтона. Совершенно очевидно, что многие капиталисты из числа «потомственных» республиканцев дали согласие включить их имена в список не столько из преданности Голдуотеру, сколько из чувства лояльности по отношению к своей партии. Бесспорными политическими сторонниками Голдуотера можно считать только тех представителей американского монополистического капитала, которые поддерживали его до съезда в Сан-Франциско. И все же список «519» представляет собой значительный интерес.

Прежде всего бросается в глаза отсутствие в нем имен, обычно ассоциируемых с основными, самыми могущественными группами финансового капитала, если не считать Д. Хэмфри, Р. Милликена и П. Хэйнса, о которых уже говорилось. На $\frac{9}{10}$ список заполняют имена капиталистов, относящихся к разряду аутсайдеров. Это — владельцы или главные акционеры корпораций и компаний с активами от 10 до 50 млн. долл. Примерно $\frac{1}{3}$ из них — собственники «семейных» компаний. Больше всего в этом списке владельцев строительных фирм, спекулянтов недвижимым имуществом, плантаторов, латифундистов-скотоводов, мукомолов, крупных торговцев автомобилями, независимых нефте-

²¹ «Многие консервативные бизнесмены... Далласа, Хьюстона и Форт-Уорта, голосовавшие в прошлом за Никсона и Эйзенхауэра, теперь склонились на сторону Джонсона. Они считают, что их деловые интересы будут обеспечены лучше, если в Белом доме будет мистер Джонсон» («New York Times», 11.X 1964). «В ходе выборов, — писал либеральный журнал «Нэйшн», — развеялся миф о том, что техасские миллионеры будут расточать свои богатства ради кандидата, обреченного на поражение» («Nation», 16.XI 1964).

²² «Wall Street Journal», 1.X 1964.

промышленников, фармацевтов, кондитеров, владельцев сравнительно небольших машиностроительных и приборостроительных фирм. По числу промышленников, одобдивших кандидатуру Голдуотера, на первом месте в списке стояли штаты Иллинойс (83), Калифорния (82) и Огайо (51). Штат Нью-Йорк дал всего 2 имени, а Техас, как уже отмечалось, 7.

Дэниель Гэйни, возглавлявший комитет по сбору денег в избирательный фонд Голдуотера в 1963—1964 гг., может служить типичным примером капиталиста-аутсайдера. Его семья владеет контрольным пакетом акций компании «Джостен'с» (активы — 20 млн. долл.), занятой производством ювелирных изделий в штате Миннесота. Д. Гэйни занимал пост председателя компании и управлял некоторыми другими предприятиями семьи. Помимо всего прочего он владел скотоводческим ранчо в Аризоне. Д. Гэйни уже давно занимался политикой в рамках республиканской партии. Начиная с 1948 г. он был делегатом национальных съездов партии и в течение четырех лет занимал пост казначея Национального комитета республиканской партии. По словам Гэйни, деньги в избирательный фонд Голдуотера поступали преимущественно от таких же, как он сам, независимых бизнесменов, владеющих собственными фирмами средних размеров. «А число таких предпринимателей,— говорил он,— куда больше числа промышленных и банковских гигантов»²³. Такова была та главная социально-экономическая опора, на которой строился голдуотеризм, а вместе с ним и попытка посадить «своего» человека в Белый дом.

Уолл-стрит не приемлет Голдуотера. Обычно представители основных финансовых групп Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии, Питсбурга, Детройта и Чикаго по традиции примыкают к партии республиканцев и поддерживают республиканских кандидатов крупными взносами денег в их избирательные фонды. Но в 1964 г. эти традиционные источники пополнения республиканских избирательных фондов оказались закрытыми для Голдуотера²⁴.

²³ «Business Week», 1.VIII 1964.

²⁴ «Business Week», 1.VIII 1966.

Возникает естественный вопрос: почему в 1964 г. магнаты финансового капитала, «душа» американского империализма, отвергли претендента на президентский пост, обещавшего проводить, казалось бы, особенно воинственную и агрессивную внешнюю политику? Ответ на этот вопрос следует искать прежде всего в существенном различии между природой и характером агрессивной внешней политики, сформулированной сторонниками Голдуотера, и характером и природой той агрессивной империалистической политики, которую правительство США, и прежде всего обитатели Белого дома, на протяжении последних десятилетий осуществляют в интересах основных американских групп финансовой олигархии.

Внешнеполитическая доктрина голдуотеровцев была смесью оголтелого антикоммунизма, шовинизма и остатков традиционного для западных штатов «изоляционизма». Но это еще не все. Как справедливо отмечает американский либеральный публицист Кэри Маквильямс, основное содержание программы голдуотеризма отражало его враждебную позицию по отношению к восточной группе финансистов, или, проще говоря, к Уолл-стрит²⁵. Сторонники Голдуотера обвиняли восточных финансистов в том, что они используют свое преобладающее влияние в Вашингтоне для того, чтобы якобы лишить американский народ быстрой и решительной победы в «холодной войне». Восточные финансисты, говорили голдуотеровцы, поглощены заботой об охране своих зарубежных капиталовложений, особенно в Западной Европе; они умышленно затягивают «холодную войну», потому что извлекают из нее финансовые выгоды. Голдуотеровцы считали, что США располагают достаточной мощью для того, чтобы одержать быструю победу над «силами международного коммунизма» и вернуться после этого к «старому доброму времени», когда подоходные налоги были низкими и когда правительство не вмешивалось в сферу «свободного предпринимательства».

Такого рода доктрины, представляющие смесь ультра-реакционных взглядов мелкой и средней буржуазии вкупе с неофашистской идеологией и традиционным аме-

²⁵ «Nation», 24.VIII 1964.

риканским изоляционизмом, всегда находят отклик среди владельцев некоторой части мелких и средних предприятий в США, капиталистов-аутсайдеров, которые не связаны с зарубежными капиталовложениями и предприятия которых работают преимущественно на внутренний рынок. Это особенно относится к капиталистам Среднего Запада, где антиуоллстритовские настроения и остатки традиционного изоляционизма всегда проявляются с большей остротой, чем в других районах страны. Не случайно в списке 519 капиталистов, одобрявших кандидатуру Голдуотера, почти половину составляли предприниматели Среднего Запада (Огайо, Иллинойса, Индианы, Миннесоты, Висконсина, Айовы, Миссури). Но для магнатов американского финансового капитала, контролировавших в 1964 г. более 40 млрд. долл. прямых частных инвестиций за границей (в том числе более 10 млрд. в Западной Европе), внешнеполитическая доктрина голдуотеровцев оказалась неприемлемой. Она пугала их не только присущими ей элементами опасного авантюризма, но и заложенным в ней «дезорганизирующим» подходом к судьбе огромных капиталов, вывезенных за границу.

Программа голдуотеровцев также отпугивала магнатов финансового капитала США крайне упрощенным подходом к коренным международным проблемам, а сами голдуотеровцы выглядели как «люди опасного невежества», нашедшиеся «в плену иллюзии о всемогуществе Америки»²⁶.

Владельцы крупнейших американских банков, имеющие более широкий кругозор благодаря своим деловым связям во всех столицах капиталистического мира, лучше, чем провинциальные кондитеры и скотоводы, понимают непреложные факты мировой политики, а следовательно, и то, что именно для США посильно, а что непосильно. Они понимают, что в современных международных условиях абсолютно невозможно охранять миллиардные заграничные инвестиции с помощью одной только политики «канонерских лодок». На протяжении двух последних десятилетий правительство США созда-

²⁶ «Голдустер пугает меня,— заявил президент меллоновского банка Джон Мэйер.— Он делает безответственные заявления. Ему все кажется очень простым» («New York Times», 16.IX 1964).

ло сложную финансово-экономическую систему учреждений и агентов, призванных обеспечивать «благоприятный климат» для американских капиталов за границей путем подкупа и обработки общественного мнения. К этой системе относится и «программа экономической помощи за границей», и система правительственного страхования инвестиций за границей.

Голдуотеровцы встречали в штыки все, что требует огромных расходов за рубежом за счет государственного бюджета.

Поэтому, с точки зрения восточных финансовых групп, приход Голдуотера в Белый дом означал бы опасный поворот во внешней политике США, чреватый далеко идущими последствиями для интересов финансовой олигархии США.

Газета «Нью-Йорк таймс», опрашивавшая предпринимателей накануне выборов во многих районах страны, пришла к заключению, что чем крупнее корпорация и чем больше ее интересы за границей, тем вероятнее ее неодобрительное отношение к Голдуотеру. «Настроенные в пользу Джонсона руководители крупных корпораций,— писала газета,— имеют склонность упоминать чаще всего внешнюю политику как главную причину их неодобрительного отношения к сенатору. «Мы торгуем и оперируем во многих странах мира,— сказал один чикагский промышленник.— Мы понимаем, что приходится ладить там с людьми такими, какие они есть. Если избранным окажется Голдуотер, то я сомневаюсь, сохраним ли мы шесть месяцев спустя хотя бы одного союзника»²⁷. «В Новом Орлеане, портовом городе,— писала «Нью-Йорк таймс» через неделю,— взоры которого обращены к внешнему миру, промышленники выражают опасения, что Голдуотер будет придерживаться безрассудной внешней политики. Их рассуждения совпадают с теми, которые пришлось слышать в Бостоне и в других городах Севера. То же самое различие между образом мышления мелких и крупных бизнесменов, которое было обнаружено на Севере, существует и на Юге. Крупный бизнесмен более, чем мелкий, склонен голосовать в этом году за кандидата партии

²⁷ «New York Times», 16.IX 1964.

демократов, даже если в прошлом он голосовал за республиканцев»²⁸.

Газета «Уолл-стрит джорнэл», опросившая сотни предпринимателей, также пришла к выводу, что Голдуотера отвергают чаще всего те предприниматели, которые управляют компаниями, имеющими капиталы за границей. Президент одной крупной корпорации на Западном побережье заявил: «Наша фирма является международной, и с этой точки зрения мы считаем, что Голдуотер как президент внес бы хаос»²⁹.

Для большинства магнатов американского финансового капитала было неприемлемым и основное содержание внутривластной программы голдуотеровцев, поскольку ее осуществление повело бы к крайнему обострению классовой борьбы в стране, к радикальной перегруппировке социально-политических сил и к ликвидации нынешней идеальной, с точки зрения финансовой олигархии, двухпартийной системы.

Кроме того, демагогические выпады голдуотеровцев против «бюрократизма государственной машины и раздутого правительственного аппарата»³⁰, их требования прекратить вмешательство правительства в экономическую жизнь по сути дела были направлены против самого существа системы государственно-монополистического регулирования, являющегося ныне одним из обязательных условий поддержания и сохранения всей системы современного американского монополистического капитала.

Конечно, любой американский промышленник, капиталист или банкир любит «отвести душу» в разговорах о «добром старом времени», когда «свободное предпринимательство» не ограничивалось регулирующими органами правительства. Но в отличие от мелких и средних капиталистов современный американский финансовый капитал убежден, что возврат к ничем не ограниченному свободному предпринимательству возможен не

²⁸ «New York Times», 24.IX 1964.

²⁹ «Wall Street Journal», 22.VII 1964.

³⁰ Чарльз Сэйфрид из Огайо, президент небольшой машиностроительной фирмы «Макнэйл машин», заявил: «Мы должны покончить с громоздким бюрократическим правительством в Вашингтоне, и Голдуотер как раз подходящий человек для этого» («Wall Street Journal», 22.VII 1964).

больше, чем возврат ко временам водяной мельницы и парусного флота. Критикуя негативный характер программы голдуотеровцев, орган Уолл-стрит журнал «Бизнес уик» писал, что «можно питать основанные на воспоминаниях сентиментальные чувства к старой сельской кузнице, но нельзя руководствоваться этими чувствами при решении проблем XX в.»³¹ Представитель восточной аристократии Генри Кэббот Лодж заявил, что «голдуотеровцы не понимают современного мира»³². В глазах Лоджа и его политических друзей, голдуотеровцы выглядели как «новые луддиты, приведенные в ярость сложностью современной жизни и настроенные вдребезги разбить аппарат, с большим трудом сконструированный в течение последних 50 лет для решения новых сложных проблем»³³.

Военные монополии и выборы. Во время избирательной кампании 1964 г. некоторые советские публицисты и ученые в своих обобщениях поддались соблазну ассоциировать лагерь сторонников Голдуотера с военными монополиями. Если некая группа монополистического капитала нажилась на военных заказах, говорили они, то ее надо искать в лагере Голдуотера. При этом никто не стремился всерьез подтвердить этот тезис соответствующими фактами. Полагали, что он не требует доказательства: разве нужно, мол, доказывать, что нажившаяся на военных заказах монополистическая группировка должна поддерживать того кандидата в президенты, который делает наиболее воинственные заявления?

Но при этом игнорировался тот факт, что на военных заказах больше всего нажились как раз те «старые» и «новые» группировки монополистического капитала, представители которых в 1964 г. весьма дружно перешли в лагерь Линдона Джонсона. Свыше 70% всех военных заказов в 1964 г. приходилось на долю гигантских корпораций, контролируемых основными финансовыми группами Уолл-стрит («Дженерал дайнэмикс», «Дженерал электрик», «Америкэн телефон энд телеграф компани», «Юнайтед эйркрафт», «Мартин-Марриетта»

³¹ «Business Week», 12.V 1964.

³² «Time», 24.VII 1964.

³³ Ibidem.

и др.). В 1964 г. 50 крупнейших военных подрядчиков получили военные заказы на общую сумму 16,5 млрд. долл. Из этой суммы на долю корпораций, полностью контролируемых восточными финансовыми группами, пришлось 11,3 млрд. долл.

В США существуют десятки тысяч мелких военных субподрядчиков Пентагона, поставляющих детали крупным военным предприятиям. Судьба этих мелких капиталистов (на предприятиях которых занято от 10 до 500 рабочих) связана с конъюнктурой военного производства неизмеримо больше, чем судьба нью-йоркского банкира, инвестировавшего в акции военных корпораций небольшую часть своего капитала. Однако есть основания сомневаться в том, что даже мелкие военные субподрядчики все как один поддерживали Голдуотера. Для многих из них это означало бы кусать руку, которая их кормит. Ведь партия демократов, при всех ее широковещательных заявлениях о необходимости прекращения гонки вооружений, приобрела заслуженную репутацию партии больших военных бюджетов.

Президент Джонсон в ноябре 1964 г. не без самодовольства отмечал, что за четыре года пребывания демократической партии у власти (1961—1964 гг.) военный бюджет увеличился с 40 млрд. до 50 млрд. долл. Крупные монополии США хорошо помнили, что когда пост министра финансов занимал Джордж Хэмфри, военный бюджет был стабильным, а в некоторые годы военные расходы даже сокращались. Хэмфри был самым влиятельным сторонником Голдуотера, и предполагалось, что в случае победы последнего на выборах министром финансов в его правительстве будет этот кливлендский банкир. Вот почему капиталисты-аутсайдеры из числа сторонников Голдуотера утверждали, что «руководители крупных корпораций решили поддерживать мистера Джонсона потому, что они опасались потерять правительственные заказы в том случае, если в президенты выберут Голдуотера и он приступит к резкому сокращению правительственных расходов»³⁴.

Редактор либерального журнала «Нэйшн» Кэри Маквилльямс летом 1964 г. объехал все районы США, где главным образом размещены предприятия военной про-

³⁴ «New York Times», 16.1X 1964.

мышленности. Он упорно искал следы какой-либо связи между Голдуотером и военными концернами. Мак-вильямс пришел к заключению, что, вопреки его первоначальным предположениям, даже в районах, где сконцентрирована военная промышленность, «подлинно крупные капиталисты так же, как и крупные военные подрядчики, настроены в пользу кандидатуры Л. Джонсона»³⁵.

Президент корпорации «Литтон индастриз» Чарльз Торнтон, наживший 100 млн. долл. в значительной мере на военных заказах, организовал силы калифорнийских капиталистов на поддержку кандидатуры Л. Джонсона. Пожалуй, еще более крупную роль в лагере Джонсона играл Дан Кимболл — председатель крупнейшей в Калифорнии военной корпорации «Аэроджет-Дженерал». Президент авиастроительной компании «Кэртис-Райт» Т. Р. Бернел входил в число членов «Национального комитета бизнесменов за Линдона Джонсона». В число членов этого комитета входили также: Гарри Хеншелл — президент «Бюлова уоч компани», Джейм Керр — президент «Авко корпорейшн», Эрл Джонсон — бывший президент «Дженерал Дайнемикс». В число членов «Комитета ученых и инженеров за Л. Джонсона» входили: Р. Хорнер — вице-президент «Норсроп корпорейшн», Ч. Старр — вице-президент «Норс америкэн авиэйшн», Джордж Тримбл — вице-президент «Мартин-Марритта». Военно-промышленная корпорация — конгломерат «Линг-Темко-Воут» в 1964 г. под видом оплаченной рекламы внесла в избирательный фонд демократической партии 15 тыс. долл., а в избирательный фонд республиканцев — всего 2 тыс. долл.³⁶

Во время избирательной кампании 1964 г. был единственный случай, когда капиталист-аутсайдер, связанный с правительственными заказами, попытался занять «особую» позицию. Это был Питер Кайуит из Омахи, владелец строительно-инженерной фирмы «Питер Кайуит энд сан», за 30 лет наживший состояние в 200 млн. долл. в основном на крупных правительственных подрядах на строительство дамб, дорог, мостов, военно-воздушных и ракетных баз. Как и многие другие капиталисты Среднего Запада, Кайуит сочувствовал

³⁵ «Nation», 10. VIII 1964.

³⁶ «New York Times», 11.III 1966.

Голдуотеру. Его газета «Уорлд геральд» с восторгом приветствовала его выдвижение.

В Вашингтоне, конечно, заметили этот акт «черной неблагодарности». «По мере того, как избирательная кампания достигала все большего накала,— писал журнал «Форчун»,— Питер Кайуит... превратился в объект усиленного обхаживания со стороны Белого дома»³⁷. К нему приезжали эмиссары президента и, наконец, с ним разговаривал сам Линдон Джонсон. Разумеется, они постарались довести до его сведения о тех последствиях для его фирмы, с которыми сопряжена политическая ориентация газеты. Чтобы сохранить лицо и не показать виду, что она капитулировала перед этим грубым нажимом, газета «Уорлд геральд» за две недели до выборов заявила, что она не может поддерживать ни Голдуотера, ни Джонсона, потому что ни тот, ни другой «не обнаруживают выдающегося таланта для руководства страной»³⁸.

Разумеется, сводить противоречия внутри современной американской буржуазии к борьбе во время избирательных кампаний между финансовым капиталом (истэблишментом) и аутсайдерами было бы нарочитым упрощением и схематизацией. Между основными группами финансовой олигархии существуют не менее серьезные противоречия, но их нельзя уложить в примитивную схему, согласно которой в кампании 1964 г. «новые» монополии выступали на стороне Голдуотера, а «старые» — против. В действительности расстановка сил была неизмеримо более сложной. Например, борьба между «старыми» финансовыми группировками по вопросу о том, быть ли Н. Рокфеллеру кандидатом от республиканской партии, расколола ряды «умеренных» республиканцев и тем самым помогла Голдуотеру куда больше, чем поддержка неких мифических «новых» монополий. Что же касается реально существующих сравнительно новых монополистических концернов, то они предпочли выступить на стороне кандидата партии демократов. И наоборот, представители некоторых весьма «старых» крупных корпораций и финансовых групп оказали поддержку Голдуотеру.

³⁷ «Fortune», April 1966, p. 106

³⁸ «World Herald», 15.VII 1964.

Конечно, борьба «новых» монополий против «старых» вплетается в политическую борьбу партий и, в частности, в борьбу вокруг выдвижения кандидатов в президенты. Но почему «новые» американские монополии должны сводить счеты со своими соперниками, обязательно связывая свои интересы с тем или другим кандидатом именно республиканской партии? Ведь существует еще и партия демократов, представители которой за последние 32 года (1933—1968 гг.) находились у власти дольше, чем республиканцы.

Всякий, кто даст себе труд подробно изучить историю «новых» и «старых» монополистических объединений, может увидеть, что основатели новых концернов, как правило, предпочитают держаться за партию демократов. В частности, именно так поступал покойный Джанини, основатель калифорнийской «Бэнк оф Америка», в борьбе против нью-йоркских банкиров. Так всегда поступает и промышленник и финансист Сайрус Итон. Его молодой финансовой группировке приходится вести конкурентную борьбу против старой группы, сложившейся вокруг компании «М. А. Ханна». Ее представитель — банкир Джордж Хэмфри, будучи министром финансов в правительстве Эйзенхауэра, пытался использовать (правда, безуспешно) правительственный аппарат для нанесения чувствительного удара по финансовой «империи» Сайруса Итона.

Основатели и главные акционеры почти всех известных нам новых монополистических концернов и финансовых групп поддерживали во время избирательной кампании 1964 г. Л. Джонсона.

Ниже приведен перечень этих концернов и финансовых групп с указанием имен основателей и главных акционеров:

«Кайзер индастриз», Калифорния (семья Кайзеров); «Литтон индастриз», Калифорния (Чарльз Торнтон); «Хант фудс энд индастриз», Калифорния (Нортон Саймон); «Гарвей алюминимум», Калифорния (семья Гарвеев); «Фэрст чартер файнэншл корпорейшн», Калифорния (С. Марк Тэйпер); финансовая группа Мошер — Дэвис, Калифорния (С. Мошер и Р. Дэвис); финансовая группа Сайруса Итона, Кливлэнд (С. Итон и У. Дэйли); «Рейнольдс металс», Виргиния (семья Рейнольдсов); «Энгельхард индастриз», Нью-Джерси (Чарльз Эн-

гельхард); «Грэйт америка корпорейшн», Техас (Трой Пост); «Патриот ньюс», новый газетный трест, Нью-Йорк (С. Ньюхауз).

Мы включили в перечень лишь те новые концерны, которые отвечают научному марксистско-ленинскому определению «капиталистическая монополия». Они достаточно велики по объему выпускаемой продукции или размерам активов, чтобы занимать видное место в соответствующих отраслях промышленности (в смысле приходящейся на них доли производства). Все перечисленные лица (или семьи) владеют личным капиталом, превышающим 50 млн. долл., а семь из них — состоянием свыше 100 млн. долл. Шесть из названных концернов получают значительную часть своих доходов от выполнения военных заказов, а три из них вообще обязаны своим возникновением чрезвычайным условиям прошлой войны, военным заказам, а также нынешней милитаризации экономики США.

Вместе с тем следует напомнить, что большинство названных выше крупных капиталистов, игравших главную роль в «сотворении» президентской кандидатуры Голдуотера (Милликен, Хэйнс, Каллауэй, Милбэнк, Клейберг, Хэмфри-Айэрленд и Маккормик), принадлежит к третьему, четвертому и даже пятому поколению богатых семей. Другими словами, их капиталы так же «стары», как и капиталы Фордов, Рейнольдсов, Лимэнов и прочих капиталистов, выступавших на стороне Л. Джонсона.

Теперь мы вплотную подошли к вопросу о том, почему же могущественная финансовая аристократия восточных штатов, в течение многих десятилетий диктовавшая свою волю при выборе кандидатов в президенты от республиканской партии, потерпела жестокое поражение на съезде в Сан-Франциско в июле 1964 г. Главная причина была связана с той необычной апатией, которую обнаруживали в предшествующий съезду период общепризнанные «творцы президентов»³⁹. Воля финансовой олигархии в сфере политики претворяется в жизнь не автоматически, а в результате энергичной ор-

³⁹ Эту апатию «творцов президентов», в частности, отметили журнал «Бизнес уик» («Business Week», 23.V 1964) и газета «Уолл-стрит джорнэл» («Wall Street Journal», 10.VII 1964).

ганизационной деятельности гигантской политической машины, формирующей общественное мнение.

Даже выдвижение в 1952 г. такого «сильного» кандидата, как Эйзенхауэр, потребовало нескольких лет подготовительной работы. Только сплочение всех сил финансовой аристократии обеспечило Эйзенхауэру победу над Тафтом на съезде в Чикаго. Такого единства в рядах восточной аристократии в 1964 г. не было ⁴⁰. Своим успехом на съезде в Сан-Франциско Голдуотер был обязан не столько политической силе его сторонников, сколько расколу и разброду в рядах противников.

Главным виновником «апатии» и разброда в рядах восточной аристократии был Нельсон Рокфеллер. Он снова выдвинул свою кандидатуру в президенты, не считаясь с мнением представителей других финансовых групп и опираясь исключительно на собственную политическую машину. Для представителей финансовой олигархии США кандидатура Рокфеллера была неприемлема по тем же самым причинам, о которых уже говорилось выше. Но для них была в такой же мере неприемлема и кандидатура Голдуотера. Организовать открытую широкую кампанию в пользу выдвижения третьего кандидата никто из них не решался потому, что это могло бы обидеть могущественный клан Рокфеллеров. Поэтому «творцы президентов» в республиканской партии заняли выжидательную позицию.

Они надеялись, что в политическом поединке Рокфеллера с Голдуотером претенденты «съедят» друг друга еще до съезда партии и «творцам президентов» удастся «протащить» кандидатуру какого-нибудь «запасного игрока» вроде Скрэнтона, Лоджа или, наконец, Никсона. Вплоть до первичных выборов кандидатов в Калифорнии, повествует «летописец» президентской кампании Т. Уайт, в «восточных кругах» была уверенность в том, что в ходе избирательной кампании Рокфеллер явно опережает своего противника, и поэтому они не считали полезным для себя увеличивать силу Рокфел-

⁴⁰ «Власть восточной аристократии творить президентов,— писала газета «Уолл-стрит джорнэл»,— никогда не дает решительных результатов автоматически. Для достижения своих целей восточная аристократия всегда нуждается в хороших кандидатурах, в хороших политических организаторах и в мощных вспомогательных армиях агитаторов» («Wall Steet Journal», 10.VII 1964).

лера путем вмешательства в борьбу на его стороне. Их стратегия была проста: пусть Рокфеллер разделается с Голдуотером на первичных выборах в Калифорнии, а затем мы покончим с Рокфеллером на съезде партии ⁴¹.

Другой причиной «апатии» и кажущегося безразличия главных финансовых групп к выдвижению кандидата от республиканской партии была «привлекательность» кандидата демократической партии. Линдон Джонсон уже успел серьезно приглянуться многим могущественным восточным финансовым группировкам. Генри Форд не находил слов для того, чтобы выразить свое восхищение личностью Джонсона, и раньше, чем кто-либо другой из республиканских лидеров, объявил о своем намерении поддерживать кандидата демократической партии. Среди крупных монополистов мало кто сомневался в том, что Джонсон наверняка победит на выборах, какого бы кандидата ни выставила против него республиканская партия. А если это так, то к чему тратить время, силы и «президентский материал» на безнадёжное дело?

В мае 1964 г. журнал «Тайм» следующим образом охарактеризовал настроения в верхах монополистической буржуазии США: «Многие творцы президентов считают, что ... президент Джонсон зарекомендовал себя с хорошей стороны. В 30-х и 40-х годах лидеры республиканской партии были глубоко убеждены в том, что они должны «спасти страну» от Рузвельта, но никто не говорит о спасении страны от Линдона Джонсона ... На досуге творцы президентов, конечно, окидывают взглядом поле политической битвы в поисках хорошего кандидата в качестве альтернативы Голдуотеру. Но ничего подходящего они не находят, и это обескураживает их» ⁴². Как бы перекликаясь с ним в оценке политической ситуации в республиканской партии, журнал «Лайф» писал: «Творцам президентов нечего делать,— заявил Льюшес Клей,—если у них нет подходящего материала для этого» ⁴³.

Льюшес Клей преувеличивал. Как и всегда, в кругах американского монополистического капитала недостатка

⁴¹ Th. H. White. The Making of the President: 1964.

⁴² «Time», 22.V 1964.

⁴³ «Life», 12.VII 1965.

в «президентском материале» не было, желающих выставить свою кандидатуру в президенты было более чем достаточно. Среди них находились «вечные президентские аспиранты» — Гарольд Стассен и Генри Кэббот Лодж. Назывались имена Джорджа Ромни, Томаса Дьюи и самого Льюиса Клея. Но не хватало стимула объединить силы вокруг какой-нибудь одной кандидатуры до тех пор, пока политическая авансцена была занята поединком между Рокфеллером и Голдуотером.

Чаще всего «творцы президентов» обращали взоры на фигуру Уильяма Скрэнтон, занимавшего тогда пост губернатора Пенсильвании. Даже Л. Клей признавал, что из Скрэнтон «вышел бы великолепный кандидат»⁴⁴. Наиболее активно в пользу выдвижения его кандидатуры действовали пенсильванские банкиры Томас Маккаби и Уильям Батчер⁴⁵. Еще в ноябре 1963 г. Т. Маккаби устроил в своей квартире встречу крупных банкиров и деятелей республиканской партии с У. Скрэнтон. На обеде присутствовали президент моргановского банка Томас Гэйтс, Пьер Дюпон III, Уильям Пейл, издатель Вальтер Анненберг и доверенное лицо финансового магната Джона Уитни — Вальтер Тэйер⁴⁶. Скрэнтон произвел хорошее впечатление на гостей. По словам Маккаби, его друзья сходились во мнении, что Скрэнтон — фигура «президентского калибра».

В апреле 1964 г. группа богатых покровителей Скрэнтон снова собралась (на этот раз на нью-йоркской квартире Томаса Гэйтса), чтобы обсудить вопрос о том, каким образом «превратить пенсильванского губернатора в полноправного кандидата республиканской партии»⁴⁷. В пользу выдвижения Скрэнтон весной 1964 г. высказывались также издатели газет Маршалл Филд (Чикаго) и Джон Коулс (Миннеаполис)⁴⁸. Но один из покровителей пенсильванского губернатора, Кроуфорд Гринуволт (председатель «Е. И. Дюпон компани»), советовал «приберечь Скрэнтон для какой-нибудь будущей избирательной кампании»⁴⁹. Он считал, что на вы-

⁴⁴ «Newsweek», 18.V 1964.

⁴⁵ «New York Times», 29.III 1964.

⁴⁶ «Time», 22.XI 1963.

⁴⁷ «New York Times», 10.IV 1964.

⁴⁸ «New York Times», 20.IV 1964.

⁴⁹ «Newsweek», 2.III 1964.

борах 1964 г. любой кандидат республиканской партии будет обречен на поражение в борьбе с таким сильным противником, как Линдон Джонсон. Это понимал и сам Скрэнтон, поэтому он не спешил давать согласие на выдвижение его кандидатуры.

Кандидатура Нельсона Рокфеллера была неприемлема для финансовой аристократии восточных штатов. Но еще менее она была приемлема для капиталистов-аутсайдеров Среднего и Дальнего Запада. В их глазах Рокфеллер олицетворял тот самый Уолл-стрит, к которому они всегда питали враждебные чувства. Эти настроения капиталистов-аутсайдеров неизбежно передавались и зависимым от них профессиональным политикам в штатах и графствах. В период между 7 ноября 1963 г., когда Н. Рокфеллер официально объявил себя кандидатом в президенты, и 2 июня 1964 г., днем первичных выборов кандидатов в президенты в Калифорнии, он сам и его эмиссары неустанно обхаживали местных политиков. Но так же, как и в 1959 г., Рокфеллер почти всюду встречал холодный прием. Правда, на первичных выборах в Орегоне он одержал победу над Голдуотером, заполучив голоса делегации этого штата.

Но решающее значение должны были иметь первичные выборы в Калифорнии. Дело было не только в том, что к победителю отходили голоса 86 делегатов Калифорнии на предстоящем съезде. Исход выборов, в которых принимали участие свыше 2 млн. избирателей-республиканцев, должен был иметь большое моральное значение для победителя. Оба кандидата израсходовали на подготовку к выборам в Калифорнии большие суммы денег. Победителем, хотя и ничтожным большинством голосов, вышел Голдуотер. Он собрал 51% голосов республиканских избирателей.

Ставка на Скрэнтона. Тотчас же после поражения на выборах в Калифорнии Рокфеллер объявил, что он отказывается от дальнейшей борьбы за выдвижение своей кандидатуры в президенты. Он израсходовал на эту бесплодную кампанию свыше 5 млн. долл. собственных средств. Для восточных «творцов президентов» победа Голдуотера в Калифорнии была неприятным сюрпризом. Она расстроила их политические планы, основанные на предположении, что Рокфеллер и Голдуотер придут на съезд с равными силами и завязнут в без-

надежном тупике. Нужно было спешно «творить» кандидата, способного остановить Голдуотера.

Выбор пал на Уильяма Скрэнтон. Сознывая всю безнадежность этой запоздалой попытки преградить дорогу Голдуотеру, Скрэнтон дал согласие крайне неохотно. До съезда оставалось всего пять недель. В начале июня 1964 г. Голдуотер уже располагал голосами 532 делегатов (из 655), необходимыми для выдвижения кандидата на съезде. Скрэнтону же предстояло сколачивать блок делегатов чуть ли не на «пустом» месте. «Творцы президентов» возлагали большую надежду на Дуайта Эйзенхауэра. Бывший президент все еще занимал положение лидера партии. Если бы удалось склонить его к выступлению на стороне Скрэнтон и к недвусмысленному осуждению кандидатуры Голдуотера, то шансы кандидата умеренного крыла партии значительно увеличились бы.

6 июня 1964 г. Скрэнтон встретился с Эйзенхауэром в Гетисбергском поместье последнего. Во время беседы Эйзенхауэр посоветовал губернатору не отказываться от выдвижения своей кандидатуры. У Скрэнтон осталось впечатление, что Эйзенхауэр публично одобрит его кандидатуру. Может быть, так оно и случилось бы, если бы не вмешался Джордж Хэмфри. Он был закадычным другом Эйзенхауэра и в то же время ревностным сторонником Голдуотера. Узнав о визите Скрэнтон в Гетисберг, Хэмфри тотчас же вызвал генерала по телефону и уговорил его сохранять нейтралитет в деле выдвижения кандидатов. Несколько часов спустя в беседе по телефону Эйзенхауэр сказал Скрэнтону, что не желает быть вовлеченным в «заговор» против Голдуотера и что было бы лучше, если бы и Скрэнтон воздержался от этого. «Я вот думаю,— тут же добавил бывший президент,— уж не начинает ли появляться у меня своего рода старческое слабоумие, если я отказываюсь поддержать Вас или кого-нибудь другого»⁵⁰. Получив совет Эйзенхауэра, Скрэнтон снова заколебался. Официальное заявление о выдвижении своей кандидатуры «пенсильванский Гамлет»⁵¹, как стала называть Скрэнтон американская пресса, сделал лишь 12 июня 1964 г.

⁵⁰ «New York Times», 9.VI 1964.

⁵¹ «Time», 19.VI 1964.

В этой последней фазе большой политической игры впервые за многие послевоенные годы объединили усилия Рокфеллеры и Морганы. Нельсон Рокфеллер поставил на службу Скрэнтону всю свою политическую машину и голоса завербованных им делегатов. Томас Гэйтс возглавил организацию по сбору денег в избирательный фонд Скрэнтона. То самое здание в Нью-Йорке, в котором с января 1964 г. размещалась штаб-квартира организации «Рокфеллер — в президенты», теперь в одно мгновение превратилось в штаб-квартиру организации «Скрэнтон — в президенты» с сохранением всего штата специалистов, нанятых Нельсоном⁵². Были предприняты отчаянные усилия отвоевать у Голдуотера голоса завербованных им делегатов. Н. Рокфеллер лично уговаривал этих делегатов перейти на сторону Скрэнтона.

Лидеры многих местных организаций республиканской партии, когда к ним обращались с просьбой повлиять на делегатов в пользу Скрэнтона, отвечали, что если бы такие же концентрированные усилия по вербовке делегатов на сторону пенсильванского губернатора были предприняты хотя бы на шесть месяцев раньше, то они, вполне вероятно, увенчались бы успехом; теперь же, говорили эти лидеры, слишком поздно.

На съезде в Сан-Франциско 15 июля 1964 г. Голдуотер при первом же голосовании получил большинство голосов⁵³ и стал официальным кандидатом республиканской партии.

Л. Джонсон — кандидат двухпартийного блока капиталистов. После съезда большое число крупных капиталистов США, примыкавших к умеренному крылу республиканской партии, решили перейти на сторону кандидата партии демократов. Они создали «Национальный независимый комитет сторонников Джонсона». В его состав вошли 138 видных банкиров, промышленников и торговцев. В качестве председателя комитет возглавил нью-йоркский банкир Джон Лоб. В списке членов комитета значились Генри Форд, Томас Ламонт, Роберт Лимэн,

⁵² «New York Times», 20.VI 1964; «Newsweek», 6.VII 1964.

⁵³ При первом же голосовании 15 июля 1964 г. Голдуотер получил 883 голоса, а Скрэнтон — всего 214 голосов.

Томас Кэббот, Эдгар Кайзер, Джон Меком, Чарльз Торнтон, Мэринер Экклес, Джеймс Кокс, Эдгар Бронфман и другие. Комитет призвал деловые круги поддерживать Л. Джонсона, потому что он-де показал способность к «выдающемуся ... двухпартийному руководству» страной и «даст системе свободного предпринимательства выполнить свою роль»⁵⁴.

Газета «Уолл-стрит джорнэл», опросившая многие десятки предпринимателей по всей стране, пришла к следующему выводу: «Наиболее ревностный сторонник системы свободного предпринимательства, какой только выдвигался за последние 30—40 лет двумя главными партиями (имеется в виду Б. Голдуотер.— И. Б.), тем не менее встречает холодный прием у удивительно большого числа предпринимателей. Некоторые предприниматели, обычно голосующие за республиканцев, собираются этой осенью выступить за президента Джонсона. Другие предприниматели-республиканцы вообще не намерены участвовать в выборах»⁵⁵.

Американская печать отмечала, что представители 118 семей, входящих в состав 500 правящих семей или семейных кланов Америки с личным состоянием свыше 50 млн. долл., так или иначе определили свое отношение к кандидатам в президенты: 101 из них одобрил кандидатуру Л. Джонсона и только 17 (до съезда в Сан-Франциско) — кандидатуру Голдуотера⁵⁶.

При сопоставлении состава сторонников Джонсона с составом сторонников Голдуотера бросается в глаза прежде всего тот факт, что на стороне первого оказались представители самых могущественных и самых крупных «старых» и «новых» монополистических объединений и корпораций. Впервые в истории моргановской финансовой группы один из ее главных партнеров, Томас Ламонт, принял активное участие в вербовке капиталистов в поддержку кандидата партии демократов. Среди сторонников Джонсона находились представители

⁵⁴ «Wall Street Journal», 14.X 1964.

⁵⁵ «Wall Street Journal», 22.VII 1964.

⁵⁶ В 1964 г. представители многих богатейших семей по разным соображениям избегали ассоциировать себя публично с тем или другим кандидатом в президенты. В частности, так вели себя члены семей Меллонов, Дюпонов и Рокфеллеров (после съезда в Сан-Франциско).

семи крупнейших инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрита: «Лимэн бразерс», «Кун, Лоб», «Карл М. Лоб, Роудс», «Диллон, Рид», «Лазар фрер», «Браун бразерс Гарриман» и «Голдмен, Сакс»⁵⁷.

Переход финансовой олигархии на сторону Л. Джонсона отразился и в позиции, занятой главными издательствами газет и журналов. За редким исключением, крупные и наиболее влиятельные газеты и журналы одобрили кандидатуру Линдона Джонсона. На его стороне оказались газеты и журналы издательств, контролируемых семьями Херстов, Скриппсов, Ньюхаузов, Уитни, Филдов, Люсов, Найтов, Коксов, Коулсов, Мэйер — Грэхэмов, Сульцбергеров, Гугенхэймов и Пулитцеров. Газета «Сан-Франциско кроникл» (принадлежащая семье Янг-Тирнот) впервые за 100 лет своего существования поддержала кандидата партии демократов.

Из крупных газет только «Чикаго трибюн» одобрила кандидатуру Голдуотера без оговорок. Газета «Лос-Анжелес таймс» объявила, что она «одобряет» кандидатуру Голдуотера только потому, что перед съездом в Сан-Франциско дала обязательство поддерживать любого официального кандидата республиканской партии. «Уолл-стрит джорнэл» поддерживала кандидатуру Голдуотера с оговоркой, что она не разделяет его «подхода к вопросам внешней политики»⁵⁸. В основном кандидата республиканской партии поддерживали мелкие провинциальные газеты, владельцы которых в силу своего положения в системе монополистического капитала США разделяли взгляды и антиуоллстритовские настроения капиталистов-аутсайдеров⁵⁹.

⁵⁷ Корреспонденты газеты «Нью-Йорк таймс», интервьюировавшие банкиров и маклеров Нью-Йорка, отмечали как «крупный парадокс» тот факт, что в 1964 г. на Уолл-стрит можно было найти гораздо больше сторонников кандидата демократической партии, чем сторонников Голдуотера. «Традиционно республиканский Уолл-стрит,— писали корреспонденты,— теперь проявляет все признаки того, что он становится менее республиканским, чем когда-либо раньше в его истории». Главный партнер одной уоллстритовской фирмы давал следующий прогноз в отношении сдвига настроений в деловом мире в пользу демократов: «Я думаю, что на этот раз за Джонсона будут голосовать 70%, а за Голдуотера — 30%» («New York Times», 17.VII 1964).

⁵⁸ «Wall Street Journal», 21.VII 1964.

⁵⁹ В частности, Голдуотера поддерживали около 30 небольших газет, контролируемых семьями Пуллиамов (Индиана), Стауфферов (Канзас), Никольсонов (Алабама).

Итак, в лагере Линдона Джонсона объединились как банкиры-демократы, так и банкиры-республиканцы. Политическая история США не знала примеров такой концентрации мощи финансового капитала на стороне кандидата демократической или республиканской партий. Парадокс избирательной кампании 1964 г. заключался в том, что, несмотря на эту концентрацию сил Уолл-стрит на стороне Джонсона, Коммунистическая партия США сочла необходимым призвать своих сторонников голосовать за него по принципу «наименьшего зла»⁶⁰.

Совершенно очевидно, что финансовая олигархия видела в лице Джонсона наиболее приемлемую кандидатуру защитника американского империализма. И как показали события последующих лет (развязывание необъявленной войны против Демократической Республики Вьетнам, операция в Доминиканской Республике в стиле Теодора Рузвельта и т. д.), она не ошиблась.

Голдуотеризм и республиканская партия. До съезда в Сан-Франциско в июле 1964 г. в США отмечалась почти всеобщая недооценка силы политической машины голдуотеровцев, вероятно, потому, что значительная часть ее операций по вербовке делегатов на съезд осуществлялась за кулисами. И наоборот, после съезда в Сан-Франциско появилась тенденция преувеличивать политическую силу возглавлявшегося Голдуотером ультраправого блока. Стали говорить о том, что голдуотеровцы захватили контроль над республиканской партией. Кэри Маквильямс в ноябре 1964 г. писал, что «умеренным республиканцам при самых благоприятных обстоятельствах потребуется четыре года, а скорее всего — восемь лет для того, чтобы вернуть себе контроль над партией. Позиции умеренного крыла ослабли, а позиции голдуотеровцев усилились. Поэтому маловероятно, — заключал Маквильямс, — что голдуотеровцы согласятся принять статут меньшинства или фракции внутри республиканской партии. Скорее всего они будут склонны расколоть

⁶⁰ Позднее секретарь Коммунистической партии США Гэс Холл признавал, что при проведении в общем правильной избирательной политики партией были допущены некоторые ошибки, что временами эта политика была односторонней и что во время избирательной кампании «недостаточно критиковалась неправильная политика правительства Джонсона» («Political Affairs», May 1966).

партию»⁶¹. Развитие событий в последующие шесть месяцев показало, насколько поверхностными были такого рода оценки положения внутри республиканской партии.

Те, кто представлял себе голдуотеровский лагерь как некую идеологически монолитную и дисциплинированную фашистскую фалангу, глубоко ошибались. Политический лагерь Голдуотера был разношерстным блоком, развал которого был неизбежен даже в случае победы, а тем более — в случае поражения. Блок голдуотеровцев формировался для достижения одной непосредственной цели — получить большинство голосов на съезде партии. Поэтому процесс формирования этой коалиции сводился к множеству индивидуальных сделок и соглашений с профессиональными политиками. В большинстве случаев последние решили стать на сторону Голдуотера не потому, что разделяли идеологическую мешанину его программы, а потому, что не видели другого «сильного» кандидата. Следовательно, их лояльность к Голдуотеру не шла дальше обещания поддержать его в избирательной кампании 1964 г. Его поражение возвращало им свободу действий.

Уже в ходе избирательной кампании многие сторонники Голдуотера убедились в том, насколько плохо он подходит для роли лидера⁶². Его путанные и сбивчивые заявления приводили в отчаяние мастеров рекламного дела, нанятых для придания ему «образа великого государственного деятеля». Гарольдсон Хант позднее заявил, что Голдуотер «терял голоса избирателей всякий раз, как только начинал говорить»⁶³.

Разгром республиканской партии на выборах 1964 г. подорвал положение Голдуотера. Его противники из лагеря умеренных республиканцев поспешили заявить, что главной причиной поражения было то, что республиканская партия ассоциировалась в глазах избирателей с различными реакционными, экстремистскими элементами. Чтобы смыть с партии пятно экстремизма, говорили они, нужно прежде всего произвести замену председателя Национального комитета. На съезде в Сан-Франциско Голдуотер поставил на этот пост своего молодого

⁶¹ «Nation», 16.XI 1964.

⁶² «Wall Street Journal», 23.X 1964.

⁶³ «New York Times», 22.XII 1964.

подручного Дина Берга. Именно Дину Бергу пришлось принять на себя удары, в действительности предназначенные Голдуотеру.

Губернатор штата Канзас республиканец Джон Андерсон сердито и грубо сказал: «Голдуотеровцев поколотили на выборах, и они должны собирать свои монетки»⁶⁴. Отстранения Дина Берга требовали Нельсон Рокфеллер, Уильям Скрэнтон, Джордж Ромни и Джон Уитни. «Нью-Йорк геральд трибюн», газета Уитни, писала: «Берг должен уйти, потому что он был одним из главных виновников катастрофического поражения партии в 1964 г.»⁶⁵ При этом газета подчеркивала, что «он олицетворяет все, что республиканская партия должна преодолеть, если она хочет когда-нибудь оправиться от поражения»⁶⁶.

Кратковременный политический блок Голдуотера начал быстро разваливаться. Лидеры местных партийных организаций, примкнувшие к лагерю Голдуотера в момент его кажущейся силы, теперь, в час поражения, поспешили отмежеваться от него. Если весной 1964 г. выдвижение кандидатуры Голдуотера поддерживали 85 членов Национального комитета республиканской партии, то опрос, проведенный вскоре после выборов, показал, что незадачливый кандидат в президенты может рассчитывать на поддержку менее 40 членов Национального комитета⁶⁷. Довольно интересно и то, что роль главного организатора сил противников Дина Берга внутри Национального комитета взял на себя Дональд Росс. Этот политик из штата Небраска был включен в состав членов Национального комитета тем же Динем Бергом в качестве вознаграждения за поддержку, которую Росс в свое время оказал Голдуотеру. Вскоре после выборов Росс начал негласно вербовать членов Национального комитета для свержения Дина Берга. К январю 1965 г. ему удалось завербовать свыше половины состава Национального комитета⁶⁸.

После злополучных выборов Джордж Хэмфри и ви-

⁶⁴ «Time», 13.XI 1964.

⁶⁵ «New York Herald Tribune», 29.XI 1964.

⁶⁶ «New York Herald Tribune», 23.X 1964,

⁶⁷ «New York Times», 11.XI 1964.

⁶⁸ «New York Times», 8.I 1965.

сконсинский промышленник Уэйк Худ не выражали особого желания больше ставить свой вес и влияние на сторону Голдуотера и его подручных в Национальном комитете. Хэмфри и Худ посоветовали Голдуотеру не доводить дело до открытой схватки в Национальном комитете и урегулировать конфликт путем «добровольной отставки» Дина Берга⁶⁹. Голдуотер все еще не сдавался. «Я считаю,— говорил он в письме, адресованном всем членам Национального комитета,— что отстранение в данный момент Дина Берга означало бы осуждение значительной части партии и осуждение меня лично»⁷⁰. Но все его попытки склонить на свою сторону большинство членов Национального комитета оказались тщетными.

Проведенный опрос показал, что в открытой схватке за пост председателя Дин Берг может рассчитывать на поддержку незначительного меньшинства членов Национального комитета⁷¹. Голдуотер капитулировал. 22 января 1965 г. Национальный комитет «удовлетворил» просьбу Дина Берга об отставке и избрал на пост председателя Рэя Блисса — профессионального политика из штата Огайо.

Вопреки предсказаниям некоторых американских политических обозревателей, сторонники Голдуотера меньше всего думали о том, чтобы раскалывать республиканскую партию. Даже Гарольдсон Хант отдавал себе отчет в том, что «создание «консерваторами» третьей партии имело бы фатальные последствия для них самих»⁷². Основное ядро голдуотеровского лагеря ограничилось тем, что создало внутри республиканской партии Ассоциацию свободного общества с участием капиталистов Р. Гэлвина, Д. Милбэнка, Л. Мэйтача и Д. Свима⁷³. Ее почетным председателем был избран Барри Голдуотер. В мае 1966 г. Ассоциация насчитывала 40 тыс. членов⁷⁴. Официальной целью ее было объявлено «политическое воспитание избирателей». Но в действительности это был центр координации политиче-

⁶⁹ «New York Times», 14.I 1965.

⁷⁰ «Time», 8.I 1965.

⁷¹ «Newsweek», 25.I 1965.

⁷² «New York Times», 22.XII 1964.

⁷³ «Wall Street Journal», 18.VI 1965.

⁷⁴ «New York Times», 18.V 1966.

ских действий ультраправых элементов республиканской партии.

Никсон готовит предвыборную кампанию 1968 г. Ричард Никсон, проигравший президентскую избирательную кампанию 1960 г. и губернаторскую кампанию в Калифорнии 1962 г., на долгое время остался не у дел. Под свежим впечатлением от этих поражений калифорнийские магнаты промышленности и банков утратили к нему прежний интерес. Тогда Никсон решил сменить базу своих политических операций. В мае 1963 г. он переселился из Калифорнии в Нью-Йорк, заняв положение партнера крупной уоллстритовской адвокатской фирмы, и начал налаживать деловые и политические связи в кругах восточной финансовой аристократии. Некоторые представители моргановской финансовой группы отнеслись к нему благосклонно⁷⁵. Но Рокфеллеры продолжали оставаться непримиримыми врагами Никсона.

В избирательной кампании 1964 г. Никсон поддерживал Голдуотера, но лишь после того, как последний был официально провозглашен кандидатом республиканской партии. Как опытный политик, всегда оставляющий за собой приоткрытую дверь, Никсон поддерживал Голдуотера ровно в той мере, в какой это было необходимо для сохранения хороших отношений с «консерваторами», но без ущерба его политическим связям в умеренных кругах партии.

Неделю спустя после выборов 1964 г. Никсон дал понять, что он претендует на роль главного лидера республиканской партии и ее кандидата на выборах 1968 г. «Руководить республиканской партией,— сказал он,— могут только те, кто занимает положение в самом центре между ее консервативным крылом и либеральным крылом»⁷⁶. Он сделал резкий выпад против своего старого противника Нельсона Рокфеллера, назвав его главным раскольником партии и главным виновником ее поражения на

⁷⁵ Председатель моргановского банка Генри Александер весной 1964 г. сказал: «Я весьма восхищаюсь способностями Никсона. Он решителен и эффективен. Может быть, многим он не нравится, но мне его личность кажется весьма привлекательной» («Newsweek», 2.III 1964). Александер, входивший в число советников Никсона во время избирательной кампании 1960 г., дал понять, что было бы неплохо выставить Никсона кандидатом и в 1964 г.

⁷⁶ «New York Times», 11.XI 1964.

выборах. Отметив, что Рокфеллер не оказывал кандидату Голдуотеру такой поддержки, какую мог бы как губернатор крупнейшего штата страны, Никсон заявил, что участие Рокфеллера в усилиях примирить два крыла партии было бы равносильно «поцелую смерти»⁷⁷.

С 1964 г. Никсон начал собирать вокруг своего знамени остатки разбитой армии республиканцев. Он объезжал штаты Среднего Запада и устанавливал личные контакты с лидерами местных организаций республиканской партии. Особенно большие усилия Никсон затратил на привлечение на свою сторону «диксикратов» Юга. В начале 1966 г. он объехал 11 южных штатов и всюду имел значительный успех. «Никсон потерял базу в Калифорнии,— писала по этому поводу газета «Нью-Йорк таймс»,— не нашел ее в Нью-Йорке, но, кажется, приобрел в южных штатах»⁷⁸. Председатели организаций республиканской партии в штатах Луизиана, Южная Каролина и Виргиния, поддержавшие в 1964 г. Голдуотера, заявили, что «на следующих президентских выборах их кандидатом будет Никсон»⁷⁹.

Уроки избирательной кампании 1964 г. не прошли бесследно и для представителей восточной финансовой группы. По словам журнала «Ньюсуик», лидеры умеренного крыла партии «покаялись сделать 1968 г. непохожим на год 1964 г... Они настроены не допускать больше ту нерешительную возню, которая обошлась им столь дорого в 1964 г.»⁸⁰

Снова Рокфеллер. Одна из главных причин «нерешительной возни» в 1964 г. заключалась в том, что Нельсон Рокфеллер «самозванным» образом выдвинул себя на роль претендента и связал действия крупнейших восточных финансовых группировок, поддерживающих республиканскую партию. После окончания кампании 1964 г. создавалось впечатление «самоустранения» Нельсона Рокфеллера. Выступая 23 мая 1966 г. на собрании 2400 бизнесменов-республиканцев, он заявил, что полностью и «навсегда отказывается от попытки стать президентом»⁸¹. Эти слова были встречены громкими

⁷⁷ «New York Times», 6.XII 1964.

⁷⁸ «New York Times», 8.V 1966.

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ «Newsweek», 6.VI 1966.

⁸¹ «New York Times», 24.V 1966.

аплодисментами. Такая реакция аудитории сначала удивила оратора. Затем, поняв в чем дело, он горько улыбнулся и сказал: «Ну что же, теперь вы можете и похлопать»⁸². Вслед за этим Рокфеллер со всей определенностью дал понять, что его кандидатом в президенты на выборах 1968 г. будет мичиганский губернатор Джордж Ромни.

Усилению сил позиций Ромни способствовало также то, что Скрантон в июне 1966 г. объявил о своем намерении никогда не выдвигать себя кандидатом в президенты США.

Однако кандидатура Ромни не встретила сколько-нибудь заметной поддержки ни со стороны американского монополистического капитала, ни со стороны местных организаций республиканской партии. Из числа магнатов капитала помимо Рокфеллера в пользу Ромни открыто выступили только детройтский банкир Макс Фишер и богатый вашингтонский торговец Джон Марриотт. По всем признакам, восточная аристократическая группа и ее «истэблишмент» не принимали всерьез кандидатуру Дж. Ромни. Да и сам Н. Рокфеллер вел работу в пользу мичиганского губернатора явно не от всего сердца и создавал впечатление, что он все еще питает надежды оказаться в Белом доме и что Ромни для Н. Рокфеллера лишь «подставная лошадь» на этом пути.

Осенью 1967 г. в политической жизни США наблюдалось странное явление. Официально Рокфеллер все еще делал политические авансы в пользу кандидатуры Ромни и предоставил к его услугам часть своей огромной политической машины. В то же самое время в кругах финансовой олигархии началось легкое движение в пользу кандидатуры самого Нельсона Рокфеллера. В октябре 1967 г. издатель Джон Нэйт обсуждал вопрос о кандидатах от республиканской партии с группой видных капиталистов, и эта группа единодушно согласилась, что Нельсон Рокфеллер и Рональд Рейган — лучшие кандидаты⁸³. Такого же мнения придерживались многие члены Совета предпринимателей, сессия которого состоялась в октябре 1967 г.

⁸² «Newsweek», 6.VI 1966.

⁸³ «New York Times», 15.X 1967,

Но это движение в пользу кандидатуры Рокфеллера не приобрело организованной формы. Джеймс Рестон в декабре 1967 г. утверждал, что предпринятая им разведка на Уолл-стрит не обнаружила никаких признаков того, что «истэблишмент» предпринимает какие-либо усилия в пользу выдвижения кандидатуры Н. Рокфеллера⁸⁴.

Самоустранение Линдона Джонсона. Сохранение лояльности по отношению к Линдону Джонсону было одной из причин кажущегося безразличия восточных банков США к вопросу о том, кто именно будет кандидатом в президенты от республиканской партии. «Одно интересное объяснение этой пассивности, которое приводят здесь, сводится к тому,— писал в газете «Нью-Йорк таймс» Джеймс Рестон,— что президент Джонсон не утратил полностью своего влияния на так называемый республиканский «истэблишмент». Многие из его членов явно проявляют сейчас в отношении Джонсона меньший энтузиазм, чем четыре года назад, и с сожалением говорят о ловушке, в которую он попал во вьетнамской войне. Однако между словом и делом существует большая разница»⁸⁵.

Восточная аристократическая группа, с ее огромными финансовыми капиталовложениями за границей, особенно чувствительна ко всему тому, что затрагивает положение доллара как мировой валюты. Острый валютный кризис, разразившийся в начале 1968 г., вызвал дальнейшее охлаждение между Линдоном Джонсоном и Уолл-стрит. Одним из признаков этого была редакционная статья журнала «Форчун», наиболее четко выражавшая точку зрения американской финансовой олигархии. В беспрецедентно резкой форме журнал в феврале 1968 г. обрушился на министра финансов Фаулера, обвиняя его в том, что «он превратился в жалкого подголоска президента Джонсона и не отстаивает, как ему положено по должности, здоровую налоговую политику»⁸⁶. Журнал в самой грубой форме потребовал от Фаулера покинуть свой пост. В числе возможных преемников Фаулера на посту министра финансов «Форчун»

⁸⁴ «New York Times», 17.XII 1967.

⁸⁵ Ibidem.

⁸⁶ «Fortune», February 1968, p. 93.

прямо назвал банкиров Дэвида Рокфеллера и Клэренса Дугласа Диллона⁸⁷.

Тем не менее до конца марта 1968 г. большинство финансистов восточной группы по всем признакам продолжали считать как нечто само собой разумеющееся, что Л. Джонсон выставит свою кандидатуру в президенты на второй срок и что на выборах он одержит победу над любым противником. Поэтому, так же как и в 1964 г., вопрос о кандидате от республиканской партии в их глазах не имел большого практического значения. Неожиданное решение Джонсона не выставить своей кандидатуры, объявленное 31 марта 1968 г., радикально изменило политическую ситуацию. Для финансовой олигархии США актуальное значение приобрел вопрос о кандидате не только от республиканской партии, но и от демократической.

Демократы предлагают Хэмфри. В деле подыскания нового кандидата от партии демократов представители финансовой олигархии действовали быстро и оперативно. 2 апреля (т. е. два дня спустя после заявления Л. Джонсона) банкир Гарднер Коулс представил Губерта Хэмфри собранию 250 видных нью-йоркских капиталистов как наиболее подходящего политического деятеля в стране, способного стать президентом США⁸⁸. Возможность этой молниеносной политической операции объясняется тем, что Губерт Хэмфри в последние годы уже был на примете у многих членов «истэблишмента» как вполне пригодный «президентский материал» для будущих избирательных кампаний.

Добиться благосклонности крупнейших американских монополий Губерту Хэмфри было не так-то легко. Ему самому и его богатым друзьям из штата Миннесота пришлось немало потрудиться, чтобы развеять сложившиеся в 40-х и 50-х годах представления о нем как радикально-либеральном деятеле. Репутацию радикала Хэмфри приобрел потому, что в начале своей политической карьеры в штате Миннесота он подвизался на самом левом фланге демократической партии и был одним из основателей либеральной организации «Американцы за демократические действия».

⁸⁷ Ibid., p. 94.

⁸⁸ «Wall Street Journal», 5.III 1968.

Хэмфри привлек к себе повышенный интерес финансового капитала летом 1964 г., когда возможность выдвижения его кандидатом в вице-президенты стала вполне вероятной. «В последние недели,— писал журнал «Бизнес уик» в августе 1964 г.,— поклонники сенатора Хэмфри в деловых кругах настойчиво рекомендуют его своим друзьям... Они считают, что чем больше бизнесмены получают возможность лично убедиться в уме, кипучей энергии и здравом смысле сенатора, тем больше поддержки с их стороны он добьется»⁸⁹. Уже в то время Хэмфри находился в хороших отношениях с Генри Фордом и даже только один этот факт, писала газета «Нью-Йорк таймс», «помогал преодолевать какие-либо сомнения относительно его преданности капиталистической системе»⁹⁰. В Нью-Йорке в пользу Хэмфри работал банкир Джон Лоб. Председатель военно-промышленного концерна «Литтон индастриз» Чарльз Торнтон помогал Хэмфри заручиться поддержкой капиталистов Калифорнии. В штате Миннесота эту же работу вел Форд Белл — член богатой и влиятельной семьи⁹¹. Будучи вице-президентом США, Хэмфри получил возможность расширить круг своих друзей из числа финансово-промышленной аристократии всех районов страны.

Почему штат Миннесота стал важной операционной базой для становления политической карьеры Хэмфри (так же как и для его бывшего друга, а впоследствии соперника Юджина Маккарти)? Даже многие американцы, вероятно, не знают о том, что этот скромный по размерам территории и населения штат занимает одно из первых мест как резиденция богатых капиталистов-предпринимателей. По числу миллионеров на каждые 100 тыс. населения Миннесота, пожалуй, может потягаться с Техасом и Калифорнией. В этом штате оперируют сотни богатых капиталистов-аутсайдеров. Большинство из них по семейным традициям примыкают к республиканской партии и придерживаются весьма консервативных взглядов. Но значительное число капиталистов поддерживает партии демократов.

⁸⁹ «Business Week», 8.VIII 1964, p. 18.

⁹⁰ «New York Times», 7.VIII 1964.

⁹¹ «Business Week», 8.VIII 1964, p. 18.

Особенно большое значение для политической карьеры Хэмфри имела его давняя дружба с миннесотским банкиром-миллионером Дуэйном Эндрейсом. Эндрейса пока еще нельзя отнести к магнатам финансового капитала в полном смысле слова. Состояние его семьи, по всей видимости, не превышает 50 млн. долл. Но он располагает широкими связями в деловых кругах и был весьма полезен Хэмфри как посредник в его отношениях с этими кругами. «В результате его заграничных торговых операций с зерном,— писал журнал «Бизнес уик»,— мистер Эндрейс так тесно связан с важными фигурами деловых кругов, как, возможно, ни один другой человек в США ... Хотя Эндрейс не является политиком, он имеет обширные и важные связи в политических кругах. Его интимная дружба с вице-президентом Хэмфри и с другими лидерами миннесотской организации партии демократов приобрела поистине легендарный характер»⁹². «Подобно другим богачам, финансирующим избирательные кампании демократической партии,— отмечала газета «Нью-Йорк таймс»,— мистер Эндрейс не состоит членом этой партии. Он числится в списках независимых и в разное время поддерживал кандидатов обеих партий. Но он всегда свято сохранял лояльность по отношению к Хэмфри»⁹³.

К числу давних друзей и финансовых покровителей Хэмфри относится также очень богатый издатель Уильям Бентон. Один из немногих восточных магнатов, он финансировал неудачную избирательную кампанию Хэмфри в 1960 г.

Но ни провинциальный финансист Эндрейс, ни восточный магнат Бентон не смогли бы так ловко поднять на щит Губерта Хэмфри, если бы им на помощь не пришли члены семьи Коулсов — подлинных представителей аристократической группы финансистов. Обширная финансовая «империя» семьи Коулсов включает не только издательства газет и журналов в штатах Айова, Миннесота, Нью-Йорк, Флорида и Калифорния, но и крупные инвестиции в банки, страховые компании и недвижимое имущество. Во главе «империи» Коулсов стоят два брата — Гарднер и Джон. Гарднер имеет постоян-

⁹² «Business Week», 4.II 1967, p. 49.

⁹³ «New York Times», 28.IV 1968.

ную резиденцию в Нью-Йорке, а Джон — в Миннеаполисе (финансово-промышленный центр Миннесоты), где он издает газеты «Стар» и «Трибюн». Семья Коулсов по традиции всегда поддерживала кандидатов в президенты от республиканской партии. Но в 1964 г. контролируемые Коулсами газеты поддерживали демократа Линдона Джонсона.

Братья Коулсы, особенно Джон, уже давно были хорошо знакомы с Хэмфри и в некоторой мере покровительствовали его карьере как сенатора от штата Миннесота. После ужина 250 нью-йоркских бизнесменов, состоявшегося 2 апреля 1968 г. в отеле «Уолдорф Астория», некоторые именитые гости удалились вместе с Хэмфри в один из номеров отеля, чтобы в более узком кругу обсудить дальнейшие политические планы вице-президента. В этой беседе приняли участие Генри Форд, Джон Коулс, банкир Сидней Вайнберг и Дуэйн Эндрейс. Имена остальных участников в печати не назывались. В тот же вечер и в том же составе беседа продолжалась до поздней ночи на квартире Эндрейса. По словам самого Хэмфри, во время беседы на квартире Эндрейса никто не говорил о том, какую сумму денег они готовы собрать, но все они считали, что он должен выдвинуть свою кандидатуру. Однако близкий к Хэмфри человек признал, что «эта группа финансистов взяла на себя обязательство собрать в избирательный фонд Хэмфри 3,5 млн. долл.»⁹⁴

Хэмфри выставил свою кандидатуру в президенты США 27 апреля, а несколько дней спустя страницы газет запестрели платными объявлениями о создании «комитетов граждан за Хэмфри». В списках этих «граждан» фигурировали 9 представителей семей, владеющих состоянием свыше 100 млн. долл. Один из комитетов возглавил банкир Джон Л. Лоб, номинально числящийся республиканцем. Есть все основания полагать, что в лагерь Хэмфри «автоматически» перешли многие другие семьи промышленной и финансовой аристократии из числа «регулярных» покровителей партии демократов (семьи Рейнольдсов, Гарвеев, Бушей, Керров, Гринфильдов, Коксов и А. Гарриман). В конце апреля 1968 г.,

⁹⁴ «New York Times», 19.IV 1968.

собравшись на «политический завтрак», 80 «знатных» нью-йоркцев в один прием собрали 750 тыс. долл., в том числе 100 тыс. долл. дал банкир Роберт Даулинг.

Республиканцы выбирают между Рокфеллером и Никсоном. После отказа Линдона Джонсона баллотироваться на второй президентский срок возможность победы кандидата республиканской партии на выборах 1968 г. стала более реальной, чем прежде. В связи с этим политические сторонники Нельсона Рокфеллера решили сделать еще одну попытку доказать «истэблишменту», что губернатор Нью-Йорка будет более сильным кандидатом, чем Ричард Никсон. Самую активную роль при этом играли финансовые магнаты Уолл-стрит Джон Хэй Уитни, Клэрэнс Д. Диллон, Томас Гейтс, Джозеф Ирвин Миллер и Генри Гейнц. Джон Уитни, который прославился в свое время необычайным успехом в организации сбора денег в избирательный фонд Эйзенхауэра, взял на себя обязанность главного организатора сбора денег в избирательный фонд Н. Рокфеллера. В списках различных комитетов, созданных сторонниками Рокфеллера, значились имена представителей примерно 50 богатейших семей американской монополистической буржуазии.

Значительная часть их уже давно связана с Рокфеллерами финансовой и родственной унией. Новым и здесь было то, что в число активных сторонников Н. Рокфеллера вошли председатель банка «Морган гаранти траст» Томас Гейтс и вице-президент банка Дэниель П. Дэвисон — внуки первого поколения Морганов. В 1960, а затем в 1964 г., когда Нельсон Рокфеллер делал первые попытки добиться выдвижения кандидатом в президенты, не было никаких признаков того, чтобы партнеры моргановской группы относились сочувственно к честолюбивым домогательствам представителя финансовой группы соперников. Теперь представителей двух финансовых «империй», возможно, объединил общий интерес к спасению доллара как мировой валюты.

Совокупная финансовая мощь объединившихся вокруг Нельсона Рокфеллера банкиров, промышленников и торговцев была очень велика. Но, как уже говорилось, при выдвижении кандидатов воля американской финансовой олигархии не претворяется в жизнь автоматически. Требуется длительная кропотливая работа по

вербовке местных организаций партии. В определенном смысле 1968 г. стал похожим на год 1964. После длительных колебаний Нельсон Рокфеллер 30 апреля наконец-то объявил себя «активным кандидатом» в президенты США, да и то с оговоркой, что он лично не будет участвовать в первичных выборах.

Одновременно к 1968 г., в результате непрерывной четырехлетней «обработки» боссов местных партийных организаций, Р. Никсон заручился обязательствами значительного числа последних поставить на его сторону делегатов на предстоявшем в августе съезде. Но друзья Рокфеллера все еще надеялись, что вес и влияние финансово-промышленного и торгового капитала, вступившего в рокфеллеровский лагерь, помогут им перед съездом или на самом съезде отвоевать у Никсона часть его политических активов в лице местных боссов и обеспечить таким образом успех своему богатому «знаменосцу».

Однако правило американской политики о том, что делегаты предвыборного съезда вербуются на сторону того или иного президента не в последнюю минуту, а в течение всех предыдущих четырех лет, полностью подтвердилось на практике и на этот раз, как и в случае противостояния Рокфеллера Голдуотеру в 1964 г. Кандидатом республиканской партии на президентских выборах 1968 г. стал Ричард Никсон.

Сведения о персональном составе сторонников Никсона из числа крупных капиталистов, банкиров и торговцев в предсъездовский период были крайне скудными. В печати упоминались только имена банкира У. Климента Стоуна, текстильного магната Говарда Каллауэя, инвестиционного банкира Джона Фолджера, газетного издателя Фредерика Ситона и богатой вдовы магната прессы Клэр Люс. Роль главного организатора сбора денег в избирательный фонд Никсона взял на себя его давний друг Морис Станс, который незадолго до этого стал партнером «респектабельной» инвестиционно-банковской фирмы «Глор, Форгэн».

Надо полагать, что многие сторонники Никсона не желали публично ассоциировать свое имя с этой кандидатурой до исхода борьбы на съезде. Во всяком случае Никсону была также гарантирована поддержка нескольких тысяч капиталистов-аутсайдеров. Капиталист-

аутсайдер, взятый в отдельности, являет собой ничтожную величину по сравнению, например, с Джоном Уитни или Клэрэнсом Диллоном. Но совокупные финансовые ресурсы и влияние аутсайдеров в местных организациях обеих буржуазных партий могут представлять серьезную политическую силу в избирательных кампаниях. Судя по сообщениям американской прессы и другим признакам, Р. Никсон не испытывал нужды в деньгах для финансирования избирательной кампании. В результате неизменных побед на первичных выборах он приобрел значительную популярность, что и сыграло немалую роль в конечном исходе выборов.

Юджин Маккарти и Роберт Кеннеди. Сенатор Юджин Маккарти, объявив себя кандидатом в президенты, не спрашивал согласия на этот шаг ни у магнатов финансового капитала, ни у руководства партии демократов. На первых порах его самостоятельную избирательную кампанию даже в либеральных кругах были склонны расценивать как политическое донкихотство. Но блестящие успехи в штатах Нью-Хэмпшир и Висконсин заставили относиться к нему более серьезно. Благодаря своему личному обаянию и постановке актуальных вопросов войны и мира он необычайно быстро стал кумиром значительной части интеллигенции США. Более 10 тыс. видных американских ученых объявили себя сторонниками Маккарти. Опрос 1 млн. студентов показал, что 290 тыс. из них проголосовали бы за Маккарти, а за Роберта Кеннеди — 210 тыс.⁹⁵ На сторону Маккарти перешла организация «Американцы за демократические действия». Маккарти привлекал интеллигенцию тем, что он в своей избирательной кампании избегал приемов дешевой демагогии и поэтому его либерализм выглядел более искренним и подлинным. Это выгодно отличало сенатора Маккарти от некоторых его соперников на выборах, старавшихся «подать» избирателю свой «синтетический либерализм» с помощью необузданной социальной демагогии.

В лагере Юджина Маккарти находилось значительное число капиталистов. Одни из них (как, например, висконсинский промышленник Гарольд Бостром) оказы-

⁹⁵ «Time», 10.V 1968.

вали сенатору из Миннесоты финансовую поддержку с самого начала кампании. Другие примкнули к нему позднее, когда был создан «Комитет граждан — за Маккарти», в который вошли три представителя американской финансовой олигархии: мультимиллионер — банкир Джеймс Уорбург, родственник Уорбургов, доминирующих в инвестиционной фирме «Кун, Лоб», г-жа Маршалл Филд и Бенджамин Баттенвизер — партнер фирмы «Кун, Лоб» и родственник банкиров Лимэнов. Президент крупной инвестиционной компании «Дрейфус фанд», входящей в сферу влияния «Кун, Лоб», Говард Стейн взял на себя роль организатора сбора средств в избирательный фонд Маккарти. Богатый нью-йоркский оптовый торговец Роберт Гимбелл внес в избирательный фонд Маккарти 50 тыс. долл. И все же источники финансирования избирательной кампании сенатора Маккарти, по сравнению с другими кандидатами, были весьма ограниченными. Он испытывал постоянную нужду в деньгах. Во время первичных выборов в штате Индиана бывали дни, когда у него, как писала американская печать, не было денег даже для найма автобусов, необходимых для перевозок большой армии студентов-добровольцев, помогавших ему вести избирательную кампанию⁹⁶.

Не испытывал нужды в деньгах другой претендент от демократической партии на первом этапе кампании — сенатор Роберт Кеннеди. На каждый доллар, израсходованный Юджином Маккарти, политическая машина Роберта Кеннеди как бы шутя выкладывала 4 долл.⁹⁷

⁹⁶ «Newsweek», 20.V 1968, p. 19.

⁹⁷ «US News and World Report», 6.V 1968.

Когда деликатный вопрос о роли денег на выборах был поднят в присутствии матери Роберта Кеннеди, она в запальчивости сказала: «Это наши собственные деньги. И мы имеем право расходовать их так, как нам нравится. Это — составная часть избирательной кампании. Если у вас есть деньги, то вы тратите их, чтобы выиграть на выборах. И чем больше вы имеете денег, тем больше вы их тратите. Рокфеллеры похожи на нас: мы и Рокфеллеры имеем в изобилии деньги, чтобы тратить их на избирательные кампании» («Newsweek», 20.V 1968, p. 19). Г-жа Роза Кеннеди была по-своему права: она искренне не может понять тех, кто оспаривает прерогативу богатства «творить президентов».

Роберт Кеннеди подобно Нельсону Рокфеллеру, вступая в избирательную кампанию, прежде всего опирался на политическую машину семьи. Политическая машина клана Кеннеди показала свою эффективность и силу уже во время избирательной кампании 1960 г., когда она с необычайной легкостью растоптала соперников Джона Кеннеди в лице Губерта Хэмфри и Эдлая Стивенсона. Как мы уже говорили выше, многочисленные члены клана Кеннеди и связанные родственными узами с семьями миллионеров (Очинклоссов, Смитов, Скэйкелей) и на этот раз составили ядро штаба избирательной кампании Кеннеди. К ним примыкали сторонники Кеннеди из числа инвестиционных банкиров, независимых нефтепромышленников (Чарльз Райтсман, Кэптон Пол) и торговцы недвижимым имуществом. В мае 1968 г. в «Комитет граждан — за Кеннеди» вошел Андре Мэйер, глава одной из крупнейших инвестиционно-банковских фирм Уолл-стрит «Лазар Фрер»⁹⁸.

Выстрел наемного убийцы С. Сирхана оборвал 5 июня 1968 г. жизнь второго члена семьи Кеннеди, претендовавшего на пост президента США, во время выступления Роберта Кеннеди перед избирателями в Лос-Анджелесе. Одним из последствий трагической смерти Роберта Кеннеди, как и можно было ожидать, явилась вспышка мифотворческой тенденции, обозначившаяся в политической литературе США 60-х годов. Десятки публицистов, социологов и историков уже немало потрудились над созданием образа «благородного богача», якобы отдавшего свою жизнь за счастье бедняков. Галерея таких образов обогатилась еще одним любовно нарисованным портретом Роберта Кеннеди, когда Нельсон Рокфеллер объявил о своем намерении принять на себя основные положения его избирательной программы и выставил себя в роли главного защитника интересов «неорганизованной бедности» Америки. Неприкрытая социальная демагогия становится сегодня преимущественным политическим оружием американских мультимиллионеров — претендентов на президентский трон.

Военно-промышленный комплекс и выборы 1968 г.
К 1 июня 1968 г. о поддержке того или иного канди-

⁹⁸ «New York Times», 8.V 1968, p. 33.

дата объявили 127 крупных капиталистов, располагавших личным состоянием свыше 10 млн. долл. В это число входило 52 человека, располагавшие (вместе с членами их семей) личным капиталом свыше 50 млн. долл. Из числа этих 52 семей финансово-промышленной аристократии поддерживали: Нельсона Рокфеллера — 16, Губерта Хэмфри — 16, Роберта Кеннеди — 11, Ричарда Никсона — 5, Юджина Маккарти — 4. В числе сторонников Н. Рокфеллера были представители 7 семей, владевших личным состоянием свыше 100 млн. долл.⁹⁹

А как же проявили себя во время последней кампании капиталисты-«нувориши», или, применяя терминологию авторов некоторых модных концепций, представители «новых» денег, «новых» монополий? Ведь в соответствии с этими концепциями они должны были бы поддерживать наиболее реакционных кандидатов республиканской партии.

Однако эта априорная концепция не выдерживает сопоставления с реальностью. В частности, из 127 названных выше мультимиллионеров, определивших свое отношение к кандидатам до 1 июня 1968 г., к числу «нуворишей» можно отнести 32. Из них 27 оказывали поддержку кандидатам демократической партии и только 5 — кандидатам республиканской партии. Что же касается крупнейших акционеров военно-промышленных монополий, то они, как бы иронизируя над авторами рассматриваемых концепций, также оказывали предпочтение кандидатам демократической партии.

Калифорнийская компания «Аэроджет-Дженерал» могла бы служить символом военно-промышленного комплекса. В течение 1948—1969 гг. этой компанией управлял (по доверенности от семьи О'Нейл) видный деятель демократической партии Дан Кимболл. В апреле 1968 г. он взял на себя роль главного организатора сбора денег среди монополистов Калифорнии в избирательный фонд Юджина Маккарти¹⁰⁰. Бывший министр военно-воздушных сил Томас Финлеттер возглавил «Комитет граждан за Маккарти» в штате Нью-Йорк. Бывший заместитель министра обороны Росвелл

⁹⁹ Эти данные основаны на материалах, опубликованных в американских газетах и журналах до 1 июня 1968 г.

¹⁰⁰ «New York Times», 17.IV 1968, p. 33.

Гилпатрик возглавил «Комитет граждан за Роберта Кеннеди». Среди сторонников Р. Кеннеди находился и бывший министр обороны Роберт Макнамара. В числе финансовых покровителей Губерта Хэмфри был основатель и главный акционер компании «Линг-Темко-Воут» техасец Джеймс Линг, занимающий видное место среди поставщиков вооружения Пентагону. Среди первоначальных членов «Национального комитета граждан за Хэмфри» фигурировал вице-президент калифорнийской военной корпорации «Норсроп» — Джеймс Аллен; Г. Хэмфри пользовался поддержкой министра обороны в правительстве Джонсона — Кларка Клиффорда.

Избирательная кампания 1968 г. дает обильный материал для подтверждения той истины, что американская двухпартийная система в руководящих верхах представляет собой единую, слившуюся «республиканско-демократическую партию». Номинальный республиканец Джон Лоб вел кампанию в пользу демократа Хэмфри, а номинальный демократ Стэнли Маркус из Техаса помогал республиканцу Рокфеллеру. Семьи крупнейших монополистов больше, чем когда-либо раньше, делали ставку одновременно на кандидатов обеих партий. В то самое время, когда Гарднер Коулс содействовал сплочению бизнесменов вокруг кандидатуры Губерта Хэмфри, его жена вошла в состав «Комитета граждан за Рокфеллера». Торговец Ральф Лазарус занял место в лагере Рокфеллера, а его отец, Фредерик Лазарус, внес деньги в избирательный фонд Хэмфри.

Калифорнийский алюминиевый магнат Лео Гарвей и его дочь Луи Уоршо были в лагере Хэмфри, но зять Луи Уоршо склонялся на сторону Юджина Маккарти. Элионор Гимбелл значилась в списке «Комитета граждан за Кеннеди», а Роберт Гимбелл дал 50 тыс. долл. Юджину Маккарти. Джон Рокфеллер III поддерживал своего брата Нельсона, но его сын, Джон Рокфеллер IV, вел энергичную кампанию в пользу Роберта Кеннеди. Госпожа Маршалл Филд значилась в списках сторонников Роберта Кеннеди и Юджина Маккарти. Старший партнер инвестиционно-банковской фирмы «Голдман, Сакс» собирал деньги в фонд Губерта Хэмфри, а его партнер Густав Леви ради перестройки фирмы занял место среди сторонников Рокфеллера.

Эту игру в двойственную лояльность довёл до гротеска Стюарт Мотт — отпрыск баснословно богатой мичиганской семьи, по традиции примыкавшей к республиканской партии: он выдвинул свою кандидатуру в члены палаты представителей от партии демократов; вместе с тем с марта 1968 г. вел единоличную кампанию, давая большие платные объявления в газетах в пользу республиканца Рокфеллера, обещая внести в его фонд 50 тыс. долл. Но 19 мая Стюарт Мотт выступил на большом митинге сторонников Юджина Маккарти в Нью-Йорке и объявил, что внесет в избирательный фонд сенатора из Миннесоты такую же сумму, какую он внес в фонд Нельсона Рокфеллера.

Если ко всему этому добавить, что «знамя новой политики», выпавшее из рук демократа Роберта Кеннеди, было подхвачено республиканцем Нельсоном Рокфеллером, то смысл большого спектакля, поставленного на общеамериканской сцене в 1968 г., становится ясным. В рамках двухпартийной системы финансовая олигархия всегда ведет игру без проигрыша ¹⁰¹.

¹⁰¹ Автор настоящей книги довёл свой анализ последней избирательной кампании в США лишь до осени 1968 г. Безвременная смерть прервала его работу, в частности рассмотрение тех тенденций, которые проявились на втором этапе предвыборной борьбы, и фактов, свидетельствующих о новой перегруппировке сил в кругах финансового капитала после того, как на арене предвыборной борьбы остались только два кандидата. Однако при всех нюансах и особенностях заключительного этапа, приведшего к победе Р. Никсона, вновь получила полное подтверждение главная мысль автора о том, что любой исход президентских выборов в США не противоречит коренным стратегическим интересам финансовой олигархии. «Беспроигрышность» двухпартийной системы для власти монополий проявилась на этот раз в том факте, что правительство Никсона было составлено с учетом необходимости широкого представительства интересов крупного бизнеса при посредстве министров-банкиров и министров-юристов ведущих монополий Уолл-стрит. (Прим. ред.)

Финансовая олигархия и правительство

Остается подвергнуть анализу коренной и самый сложный вопрос отношения между крупным капиталом и государственной властью. Вопрос стоит так: действительно ли эра плутократии — как уверяет нас А. Берли — «навсегда канула в вечность»? Действительно ли правящая верхушка монополистического капитала утратила свое господствующее положение в сфере государственной власти — как уверяет нас социолог Р. Миллс — в пользу какой-то неопределенной в классовом отношении «правлящей элиты», включающей «военачальников», «экономических деятелей» и «политиков»?

Р. Миллс считает, что марксизм якобы подходит к вопросу о классовом характере современного американского государства слишком упрощенно. Пытаясь преодолеть «односторонние» представления марксистов, Миллс неизбежно скатывается к эклектике. Эклектицизм концепции Миллса обнаруживается, в частности, в его отношении к понятию «класс». Это понятие приемлемо для него в той мере, в какой данный марксистский термин относится к анализу отношений в сфере экономики. Но Миллс объявляет понятие «класс» непригодным для характеристики отношений в сфере политической власти на том основании, что оно не оставляет «достаточной автономии» «политикам» и «военачальникам»¹. Отрывая «правлящую элиту» от классовой основы, от отношений собственности, Миллс, как уже указывалось, распространяет свою концепцию и на структуру власти в социалистическом государстве. Он сводит к одному знаменателю «основное ядро» государственной власти

¹ W. Mills. The Power Elite. New York, 1956, p. 277.

в США и в СССР («экономические деятели», «политики» и «военачальники») и вслед за этим отождествляет и внешнюю политику обоих государств².

Согласно исторической схеме Миллса, финансовая олигархия («денежные интересы») в США доминировала в сфере государственной власти лишь в период 1865—1896 гг.³ Последующие периоды, особенно время правления Франклина Рузвельта, ознаменовались возвышением «политической элиты», отодвинувшей крупных капиталистов на второй план. Наконец, послевоенный период согласно этой схеме характеризуется возвышением «военной элиты» и ее тесным союзом с «корпорационной элитой».

Историческая схема Миллса в основном совпадает с исторической схемой Адольфа Берли. Так же, как и Миллс, Берли утверждает, что в США эра плутократии охватывала лишь период с 1870 по 1910 г.⁴ Это совпадение взглядов не случайно: Миллс и Берли строят свои концепции современного капитализма на одном и том же методологическом фундаменте философского идеализма и прагматизма.

Приписывая марксистам «упрощенные взгляды» на взаимосвязи между экономической и политической властью в буржуазном обществе, Миллс на деле примитивизирует марксистско-ленинскую теорию классов, поскольку его собственные представления о научном социализме весьма поверхностны. Марксизм не отрицает некоторой автономии «политических агентов» (в том числе и «военачальников»), управляющих буржуазным государством «по доверенности» от класса капиталистов. Даже наемный администратор крупной корпорации, управляющий ею от имени главных акционеров, наделен свободой действий в определенных рамках. Тем более такая свобода действий существует для доверенных лиц, поставленных классом буржуазии во главе правительственных учреждений.

Взаимосвязь между денежными интересами капиталистов и политическими актами государственных деятелей сложна и многоступенчата. Она оставляет до-

² W. Mills. The Causes of World War Three. New York, 1958, p. 41.

³ W. Mills. The Power Elite, p. 272.

⁴ A. Berle. Power Without Property. New York, 1959, p. 72—73.

Статочно простора для иллюзий свободы и независимости как у самих государственных деятелей, так и у буржуазных историков и социологов. Франклин Рузвельт, возможно, искренне верил, что социально-экономические реформы, осуществленные его правительством, отвечали интересам всего американского общества. Но тем не менее именно в результате этих реформ был сформирован правительственный аппарат и выработан свод законов, отвечающих потребностям государственно-монополистического капитализма США. Реформы Рузвельта создали почти идеальные условия для соединения силы монополистического капитала с силой государства в интересах сохранения капитализма.

Следовательно, разногласия между марксистами и сторонниками различных концепций «правлящей элиты» сводятся не столько к вопросу об автономии тех или других функциональных подразделений правящих кругов буржуазного государства, сколько к вопросу: существует ли главная, решающая и всеохватывающая сила, стоящая над этими функциональными подразделениями и подчиняющая их своим интересам?

В условиях современного капиталистического общества такой силой наделена финансовая олигархия. Говоря о главных проявлениях монополистического капитала, В. И. Ленин писал: «Финансовая олигархия, налаживающая густую сеть отношений зависимости на все без исключения экономические и политические учреждения современного буржуазного общества,— вот рельефнейшее проявление этой монополии»⁵. Это ленинское обобщающее положение и в наши дни служит наилучшим компасом при выборе пути научного анализа взаимосвязей между финансовым капиталом и политическими учреждениями.

Финансовый капитал не признает границ ни между корпорациями, ни между отраслями промышленности, ни между географическими районами. Не признает он границ и между различными функциональными подразделениями государственного аппарата.

Сеть отношений зависимости, сплетенная магнатами финансового капитала, в равной степени обволакивает и корпорации, и «политиков» и «военачальников».

⁵ В. И. Ленин. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 421.

Скрытые пружины власти. Финансовый капитал развил до совершенства систему управления банковскими и промышленными предприятиями с помощью доверенных лиц, именуемых профессиональными администраторами. Эта же система распространяется финансовой олигархией и на управление правительственными учреждениями.

Финансовая олигархия заполняет важные посты в правительственных учреждениях своими доверенными лицами из числа партнеров крупных адвокатских и инвестиционно-банковских фирм или же из числа администраторов крупных промышленных корпораций. Несколько сот таких доверенных лиц, откомандированных Уолл-стрит (и другими финансовыми центрами) в Вашингтон, и образуют один из элементов «системы обволакивания».

О том, как обеспечивается надлежащее представительство Уолл-стрит в правительственном аппарате, откровенно рассказал банкир У. Барджесс на собрании Торговой палаты Нью-Йорка 7 октября 1954 г.

Сам Барджесс занимал до конца 1952 г. один из главных постов в нью-йоркском «Нэшнл сити бэнк». В январе 1953 г. он получил пост заместителя министра финансов. Вернувшись на побывку в Нью-Йорк, Барджесс решил отчитаться перед своими нью-йоркскими друзьями. «Всегда приятно, — говорил Барджесс, — вернуться в среду старых друзей и доложить о том, что происходит в Вашингтоне. Ведь всякий политик должен иметь своих избирателей, и, по моему мнению, дело весьма похоже на то, что вы являетесь моими избирателями. Первое, о чем я хотел бы вам сказать, — это то, что я имел весьма интересный и ценный опыт работы в Вашингтоне. Быть игроком в команде Эйзенхауэра доставляет огромное удовольствие. Я думаю, что никогда в истории нашей страны не существовало более прекрасной группы людей, чем та, которая собралась в нынешнем правительстве. Эта группа насчитывает изрядное число представителей деловой части Нью-Йорка (т. е. Уолл-стрит. — *И. Б.*), она включает некоторых членов вашей Торговой палаты, и они, я могу доложить, делают хорошее дело ... Всякий раз, когда там, в Вашингтоне, имеется вакансия и вы нуждаетесь в весьма компетентном человеке, то вам неизбежно приходят на память имена трех или четырех парней из деловой части Нью-Йорка, которые могли бы выполнить эту работу. Вы идете к соответствующему начальству, но последнее говорит: «Ради бога, дайте нам кого-нибудь за пределами Нью-Йорка». После этого мы начинаем копаться в списках людей, проживающих в других районах страны, и весьма часто мы возвращаемся к начальству и говорим: «Единственный подходящий человек для выполнения этой работы находится на Уолл-стрит, так что извините, но вы должны взять его»»⁶.

⁶ «Commercial and Financial Chronicle», 14.X 1954.

Нью-Йорк — не только главный поставщик руководящего персонала для правительственных учреждений, но и центр координации политических действий магнатов финансового капитала всей страны. Доминирующая роль финансовой клики Уолл-стрит в формулировании важнейших целей политики настолько очевидна, что только буржуазные ученые либералы, надевшие особые социологические шоры, не замечают ее. Однако даже ведущий орган американских монополий — журнал «Форчун», зачастую лучше, чем либеральные социологи, раскрывает сложный процесс превращения массы богатства в энергию политической власти. В феврале 1960 г. «Форчун» опубликовал статью Р. Любара «Заправилы». Выдержки из этой статьи дают для понимания скрытых пружин власти и степени экономического господства монополистического капитала США больше, чем сотни страниц, написанных Р. Миллсом и Дж. Гэлбрейтом о «правлящей элите» и «техноструктуре».

Автор этой статьи объясняет уникальное положение Нью-Йорка в стране прежде всего тем, что в нем сосредоточено больше, чем где бы то ни было, людей, способных объединять свои усилия в защите групповых интересов монополистического капитала. Эти заправилы, по словам автора, образуют сообщество, которое не имеет ни названия, ни определенной штаб-квартиры. Обычное место их встреч — аристократические клубы Нью-Йорка, где на неофициальных обедах и ужинах группы заправил в четыре, шесть или двенадцать человек решают самые различные вопросы. Эти люди «хорошо осведомлены об интересах и способностях друг друга. Джон Д. Рокфеллер III, который считается заправилкой заправил, может в течение нескольких часов сформировать надлежащий по своему составу комитет для обсуждения любого вопроса. Нью-Йорк всегда располагает второй (после Вашингтона) по величине группой людей, разбирающихся в действительном механизме правительства США. Они участвовали в нем в качестве министров, послов или имели тесные отношения с ним как бизнесмены, банкиры и юристы. Они обсуждают вопросы внешней и внутренней политики друг с другом, с другими заправилами, со своими деловыми партнерами и со своими друзьями в правительстве. Иногда они способны разобраться в политических проб-

лемах лучше, чем люди в Вашингтоне, задавленные повседневными делами».

После того как нью-йоркские заправилы выработают единую точку зрения по какому-нибудь важному политическому вопросу или относительно наиболее подходящей кандидатуры на важный правительственный пост, их мнение получит «огромный вес благодаря коллективному престижу участников группы ... Мнение Нью-Йорка станет фактором, определяющим решение Вашингтона, будь то в вопросе о назначении заместителя министра обороны или о размерах финансовой помощи загранице»⁷.

Под отмечаемым автором статьи термином «несравнимая концентрация» в Нью-Йорке людей, умеющих и привыкших объединять усилия для удовлетворения групповых интересов, подразумеваются банковские капиталы. В отличие от промышленников-капиталистов, банкирам Уолл-стрит свойственно во всех спекулятивных финансовых операциях действовать большими группами. Эту «привычку» они переносят и в область политики. Обширные связи, порождаемые переплетением финансовых интересов, и магнетическая сила крупных личных состояний, составляющих в общей сложности свыше 20 млрд. долл., действительно ставят нью-йоркских магнатов в уникальное положение в сфере высшей политики. Нью-йоркское «сообщество заправил» располагает всеми данными для того, чтобы брать на себя инициативу в организации «движения» внутри мира капитала в пользу новых законов и новых внешнеполитических актов. Новые «политические веяния» чаще всего зарождаются не в правительственных учреждениях Вашингтона, а в аристократических клубах Нью-Йорка.

Но, разумеется, было бы крайним упрощением изображать систему отношений между финансовой олигархией и правительством так, как будто первая отдает прямые приказы второму. Финансовая олигархия не нуждается в том, чтобы вмешиваться в повседневную работу правительства. Руководящий персонал государственного аппарата США полностью сформирован из представителей монополии. Это относится не только к

⁷ «Fortune», February 1960, p. 134.

органам исполнительной власти, но и к составу законодателей, заседающих в двух палатах конгресса. ⁹/₁₀ повседневной работы правительственного аппарата сводится к заведованию общими делами всего класса буржуазии. При выполнении этих функций политики в лице президента, министров, губернаторов и прочих представителей исполнительной власти пользуются широкой автономией и инициативой. Их акты в сфере общего управления государством не служат предметом серьезных споров или конфликтов внутри класса буржуазии.

Отдавая приказ об отправке отряда федеральных войск для подавления восстания негров в Детройте в июле 1967 г., президент Джонсон мог быть уверен в том, что этот акт встретит одобрение как нью-йоркских финансистов, так и провинциальных капиталистов.

Но существуют вопросы внутренней и особенно внешней политики, в которых специфические интересы финансовой олигархии не совпадают с интересами других слоев класса буржуазии. В этих случаях финансовая олигархия и прежде всего ее нью-йоркские заправилы берут на себя инициативу в деле обработки и подготовки общественного мнения буржуазии в пользу принятия конгрессом определенного закона, пуская при этом в ход все свои связи в деловых, политических и научных кругах и используя контролируемые ею газеты, журналы, радио и телевидение. Своим узким эгоистическим интересам монополистическая верхушка старается придавать вид национальных интересов. Именно так началась в 1967 г. кампания за пересмотр существующих в США антитрестовских законов, стесняющих свободу действий финансистов в деле слияний корпораций.

Время от времени представители финансовой олигархии берут на себя труд формулировать политику правительства по особенно важным для них вопросам. Чаще всего такого рода прямое участие магнатов финансового капитала в формулировании правительственной политики внешне осуществляется по просьбе президента США.

Так, в начале 1962 г. план налоговой реформы, выработанный правительством Джона Кеннеди, вызвал разногласия среди членов конгресса и увяз в его комиссиях. Президент Кеннеди попросил Генри Форда возглавить комиссию бизнесменов для выработки компро-

миссного плана, приемлемого для конгресса. Выработанный комиссией Форда план лег в основу нового закона о налогах, резко сократившего ставки налогового обложения личных доходов богачей и прибылей корпораций.

Весной 1962 г. Джон Кеннеди создал специальную комиссию в составе 25 финансистов, призванную содействовать осуществлению программы экономической помощи странам Латинской Америки под флагом «Союза ради прогресса». Во главе комиссии был поставлен не кто иной, как Питер Грэйс: огромное состояние его семьи — продукт столетней эксплуатации стран Латинской Америки концерном «У. Р. Грэйс энд компани». Вторым наиболее влиятельным членом комиссии был Дэвид Рокфеллер. Крупные финансовые интересы семьи Рокфеллеров в Латинской Америке — общеизвестный факт. Вот эти-то два финансиста и взяли на себя труд способствовать реализации программы «Союза ради прогресса».

В начале февраля 1963 г. Дэвид Рокфеллер опубликовал меморандум, содержащий «рекомендации правительству США относительно главных целей «Союза ради прогресса». Меморандум предлагал, чтобы США сконцентрировали оказание экономической помощи на тех странах Латинской Америки, которые создают «благоприятный климат» для инвестиций частного капитала, и лишили помощи те страны, которые таких условий для вывоза частного капитала из США не создают⁸. Питер Грэйс одобрил взгляды и рекомендации, изложенные в меморандуме, оказавшем заметное влияние на последующее поведение правительства США.

Но было бы упрощением считать, что крупный капитал всегда открыто диктует свою волю Вашингтону. Случаи прямого участия магнатов финансового капитала в правительственных комиссиях имеют спорадический характер. Постоянное же влияние на политику правительства обеспечивается насаждением доверенных лиц во все органы исполнительной власти.

Личная уния финансов и политики. Процесс сращивания капиталистических монополий с правительственным аппаратом посредством личной унии администра-

⁸ «Business Week», 23.II 1963.

тивного персонала заметно ускорился в годы правления президента Франклина Рузвельта. Руководящий административный состав вновь созданных в 30-х годах правительственных органов по регулированию различных отраслей экономики комплектовался из представителей корпораций и банков. В конце 1939 г. в связи с началом войны приток капиталистов в Вашингтон принял характер подлинного нашествия. Этот процесс сращивания продолжался и после войны. Представители корпораций и банков заполнили канцелярии старых и новых учреждений в качестве экспертов и консультантов. Появилась особая категория временных служащих («уоки»), оплачиваемых не правительством, а частными фирмами, предоставлявшими им «отпуска» для работы в государственных учреждениях или же в полуправительственных совещательных комитетах. По данным комиссии конгресса, таких служащих, с «двойственной лояльностью» уже в 1955 г. насчитывалось около 1000 человек⁹.

Время от времени магнаты финансового капитала лично зачисляются на государственную службу в качестве министров или заместителей министров¹⁰. Но, как правило, финансовая олигархия предпочитает ограничиваться выдвижением в правительственный аппарат своих доверенных лиц. Особое внимание при этом оказывается подбору руководящего состава министерства финансов, военных министерств и государственного департамента. Доверенными лицами финансовой олигархии при заполнении государственных постов чаще всего служат партнеры уоллстритовских юридических фирм¹¹.

⁹ «Interim Report of the Antitrust Subcommittee on WOC's and Government Advisory Groups». Washington, 1956, p. 7.

¹⁰ В послевоенный период важные государственные посты занимали следующие представители 200 богатейших семей Америки: Аверелл Гарриман, Нельсон Рокфеллер, Уинтроп Рокфеллер, Дэвид Рокфеллер, Роберт Ловетт, К. Вандербилт-Уитни, Марринер Экклес, Джесс Джоунс, Джон Браун, Томас Гэйтс, Роберт Стивенс, Джорд Хэмфри, Гордон Грэй, Кристиан Гертер, Поль Нитц, Джон Кеннеди, Роберт Кеннеди, Клэрэнс Диллон.

¹¹ Уоллстритовские юристы предпочитались для заполнения главных должностей всеми президентами США, начиная с Мак Кинли, и сотни из них отбывали 2—3-летний срок службы в Вашингтоне. Из числа партнеров юридических фирм, в частности, вышли такие деятели, как Генри Стимсон, Джон Ф. Даллес, Аллен Даллес, Дин Ачесон, Эдлай Стивенсон и Джон Макклрой.

Оказываемое юристам предпочтение объясняется тем, что уоллстритовские юридические фирмы обычно обслуживают несколько финансовых групп и поэтому за правилами легче договориться между собой относительно приемлемости кандидатуры одного из партнеров таких фирм. Кроме того, назначение на правительственный пост юристов помогает маскировать связь правительства с магнатами финансового капитала.

Типичным примером может служить карьера юриста Генри Фаулера, обслуживавшего крупные корпорации. Юридическую практику он сочетал с активным участием в политике в рамках партии демократов. По словам журнала «Форчун», Фаулер «приобрел важные дружественные связи в кругах корпораций еще в то время, когда он в конце корейской войны возглавлял Управление военной мобилизации в правительстве Трумена»¹². В 1961 г. президент Джон Кеннеди назначил Фаулера заместителем министра финансов. «Важные дружественные связи» Фаулера с финансовой олигархией еще более расширились во время избирательной кампании 1964 г., когда он играл крупную роль в вербовке финансистов-республиканцев на сторону кандидата партии демократов Линдона Джонсона. Нет ничего удивительного в том, что президент Джонсон в марте 1965 г. предложил Фаулеру занять пост министра финансов на место ушедшего в отставку Клэренса Диллона. «Полная приемлемость Фаулера для влиятельных членов конгресса так же, как и его солидная репутация в глазах банкиров, — констатировал журнал «Бизнес уик», — облегчили задачу Джонсона, когда он внезапно выдвинул Фаулера на пост министра финансов»¹³.

Вторым резервуаром кадров для заполнения правительственных постов служат наемные администраторы крупных промышленных корпораций и банков. Ежегодно из Нью-Йорка, Бостона, Детройта и других финансово-промышленных центров страны в Вашингтон направляются сотни администраторов корпораций для отбытия своего срока государственной службы. Переход на государственную службу сопряжен для них с некоторыми личными «жертвами», поскольку жалование министров и их помощников в 7—10 раз ниже среднего жалования старших администраторов корпораций. Роберт Макнамара, заняв пост министра обороны, должен был довольствоваться жалованием в 30 тыс. долл. в год вместо 400 тыс. долл., которые он получал, будучи президентом компании «Форд мотор». Но эти времен-

¹² «Fortune», May 1965, p. 61.

¹³ «Business Week», 27.III 1967.

ные потери более чем компенсируются приобретением национальной известности, престижа и ценных связей в деловых и политических кругах, приносящих большие выгоды в дальнейшей карьере.

Джон Т. Коннор занимал до 1965 г. пост президента фармацевтической фирмы «Мерк энд компани», входящей в сферу влияния финансовой группы Морганов. Подобно Фаулеру, в 1964 г. Коннор сыграл крупную роль в привлечении банковского капитала на сторону Линдона Джонсона и в качестве вознаграждения за эти услуги получил пост министра торговли. Покидая два года спустя министерский пост, Коннор не испытывал затруднений в подыскании работы: правления многих крупных корпораций наперебой предлагали ему высокооплачиваемые административные должности. Коннор выбрал пост президента гигантской корпорации «Эллайд кемикл»¹⁴.

Наемные администраторы корпорации, находясь на службе в государственном аппарате, не рвут и не теряют связей с теми финансовыми группами, от благоволения которых зависит их карьера. Подобно вышеупомянутому Барджессу они рассматривают банкиров Уолл-стрит как своих «избирателей» и ревностно выполняют их указы. По сути дела эти администраторы продолжают играть ту же роль, в которой они выступали, управляя корпорациями,— роль доверенных лиц определенных крупных капиталистов. С переходом на правительственную службу они сохраняют «лояльность» к своим хозяевам уже хотя бы потому, что в большинстве случаев по истечении двух-трех лет возвращаются к месту прежней работы. Им свойственна «двойственная лояльность», причем лояльность по отношению к своим

¹⁴ Бывают и такие случаи, когда связи, приобретенные во время службы в правительственном аппарате, используются затем для учредительства собственных предприятий. Г. Уайт, партнер уолл-стритовской юридической фирмы «Кэдвадлер, Викирзе энд тафт» в 1953—1954 гг. занимал пост помощника министра авиации. «Во время пребывания в Вашингтоне,— повествует журнал «Бизнес уик»,— Уайт приобрел много влиятельных друзей. Среди них был министр обороны Чарльз Вильсон, заместитель министра обороны Роджер Кис и министр финансов Роберт Андерсон». Покинув правительственный пост, Уайт при содействии и участии вышеназванных друзей учредил новое акционерное общество «Марин транспорт лайнс». При создании этой компании Уайт получил 33% акций, Роджер Кис — 16 и Чарльз Вильсон — 16%. Компания невероятно быстро превратилась в одно из крупнейших предприятий морского транспорта в США. Учредители компании «заработали» около 60 млн. долл.» («Business Week», 18.VI 1966).

«избирателям»-финансистам почти всегда берет верх над чувствами государственного долга. В течение ряда десятилетий конгресс пытался выработать систему правил, которые предотвращали бы возможность возникновения «конфликта интересов» при исполнении министрами государственных обязанностей. Но установленные законодателями правила бессильны перед лицом более могущественных законов и мотивов функционирования частнокапиталистической системы¹⁵.

Ни один другой деятель не способствовал столь успешно соединению сферы финансов и сферы политики в неразрывное целое, как это делал на протяжении четверти века Джон Маккллой. Юрист по специальности, он начал свою карьеру в качестве партнера уоллстритовской фирмы «Крэвэт, Свэйн энд Мур». Женившись на дочери капиталиста Зингера, Маккллой получил в приданое не только деньги, но и ценные для дальнейшей карьеры родственные связи с важными персонами в сфере финансов и политики. В 1941 г. президент Рузвельт назначил его на пост заместителя военного министра. В 1945 г. Маккллой вернулся к юридической практике, сделавшись партнером юридической фирмы «Милбэнк, Твид энд Хедли», тесно связанной с финансовой «империей» Рокфеллеров. Два года спустя, в 1947 г., с помощью Рокфеллеров он был выдвинут на пост президента Международного

¹⁵ В 1963 г. конгрессу пришлось расследовать обстоятельства, при которых компания «Дженерал Дайнэмикс» получила многомиллиардный заказ на производство самолетов. В ходе расследования всеобщее внимание привлекла к себе фигура Россвелла Гилпатрика, занимавшего в то время пост заместителя министра обороны. Гилпатрик — партнер уоллстритовской юридической фирмы «Крэвэт, Свэйн энд Мур». В 1951 г. он получил пост заместителя министра авиации. Обогатившись обширными связями в Пентагоне и с военными подрядчиками, Гилпатрик в 1953 г. снова вернулся в адвокатскую фирму. Благодаря этим связям Гилпатрик заполучил корпорацию «Дженерал Дайнэмикс» в качестве постоянного клиента своей юридической фирмы. В период между 1958 и 1963 г. «Дженерал Дайнэмикс» уплатила фирме «Крэвэт, Свэйн энд Мур» за адвокатские услуги 300 тыс. долл. В 1961 г. Гилпатрик занял пост заместителя министра обороны как раз в такое время, когда в Пентагоне обсуждался вопрос о том, кому передать главную часть заказа на производство самолета «ТФ-х». Претендентов на выполнение заказа было много. Интенданты из числа генералов желали передать заказ компании «Боинг», представившей на торгах, по их мнению, более дешевый и более совершенный в техническом отношении вариант модели самолета. Но благодаря закулисному влиянию Гилпатрика заказ получила «Дженерал Дайнэмикс». В знак благодарности за эту услугу компания предоставила директорский пост Морису Муру — партнеру фирмы «Крэвэт, Свэйн энд Мур» — и таким образом еще больше закрепила свою связь с последней.

банка. Спустя еще два года он оказался уже на посту верховного комиссара США в Западной Германии. В течение трех лет Макклой «трудился» над тем, чтобы превратить Западную Германию в полноправного партнера НАТО, не забывая при этом наблюдать за сохранением в этой стране крупных интересов «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и других американских компаний.

Вернувшись в 1952 г. в США, Макклой получил в награду высший пост в американском финансовом мире — должность председателя совета директоров «Чейз Манхэттн бэнк». До этого назначения Макклой не имел опыта банкира. Но, как писал журнал «Форчун», для такого банка, как «Чейз Манхэттн», с его мировыми связями и интересами, в качестве руководителя больше подходит «государственный деятель с опытом дипломата, чем специалист, разбирающийся в технике банковского дела»¹⁶.

К этому времени связи Макклоя в финансовом мире достигли огромных размеров. Он занимал положение директора десятка крупнейших промышленных корпораций, опекуна рокфеллеровского фонда, опекуна фордовского фонда, председателя Совета по вопросам внешней политики, включавшего «сливки» финансовой аристократии. Директорские и опекунские посты в этих компаниях и организациях обеспечивали Макклою постоянные личные контакты с десятками магнатов, доминировавших в деловых и политических кругах Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии, Питсбурга, Детройта, Лос-Анжелеса и других промышленных центров страны. Его тесные связи с семьей Рокфеллеров дополнились такой же личной унией с семьей Фордов после того, как в 1958 г. он стал председателем «фонда Форда».

Располагая столь обширными связями, Макклой превратился в общепризнанного главного посредника между Уолл-стрит и Белым домом. Президенты Эйзенхауэр, Кеннеди и Джонсон каждый раз, когда им нужно было узнать мнение «финансовой общины» Нью-Йорка по тому или иному вопросу, неизменно обращались за советом и информацией к Макклою. Ему принадлежала ведущая роль в согласовании взглядов главных монополистических группировок относительно наиболее подходящей кандидатуры на пост президента США. Уход Макклоя в 1961 г. (по возрасту) с поста председателя «Чейз Манхэттн бэнк» не отразился на его особом положении в финансовом мире. Вернувшись в свою юридическую фирму «Милбэнк, Твид, Хедли энд Макклой», он сохранил пост директора «Чейз Манхэттн бэнк» и все свои связи в сфере финансового капитала и политики.

Пентагон. Личная уния монополистических концернов и государственного аппарата особенно сильно выражена в составе руководящего административного персонала военных министерств, обитающих под крышей Пентагона. Интерес американского монополистического капитала к насаждению своих доверенных лиц в военные министерства вполне понятен: Пентагон ежегодно распределяет заказы на несколько десятков миллиардов долларов, составляющие около 10% всей промыш-

¹⁶ «Fortune», June 1953, p. 203.

тенной продукции США. В получении военных заказов заинтересованы не только фабриканты оружия, но и производители стали, алюминия, меди, нефти, различных электронных приборов, тканей, обуви, консервов и прочих продуктов. Крупные военные подряды перепадает на долю строительно-инженерных фирм. По выражению исследователя этого вопроса Дж. Паркера, «работа на оборону» превратилась «в постоянную составную часть нормального американского бизнеса»¹⁷.

Вполне естественно, что финансисты Уолл-стрит постарались взять под свой контроль учреждения Пентагона, регулирующие распределение военных заказов.

Ниже приводится список финансистов или их доверенных лиц, занимавших ключевые посты в Пентагоне в 1946—1956 гг., с указанием тех банковских, адвокатских и промышленных фирм, которые они представляли:

Джеймс Форрестол	Министр обороны 1947—1949 гг.	Банкир, президент банковской фирмы «Диллон, Рид»
Роберт Ловетт	Министр обороны 1951—1952 гг.	Банкир, партнер банковской фирмы «Браун Бразерс Гарриман»
Чарльз Вильсон	Министр обороны 1953—1956 гг.	Президент «Дженерал моторс», доверенное лицо Дюпонов
Нэйл Макэлрой	Министр обороны 1957—1959 гг.	Председатель «Проктэр энд Гэмбл», доверенное лицо моргановской группы
Томас Гэйтс	Заместитель морского министра 1953—1957 гг., министр обороны 1959—1960 гг.	Банкир, партнер моргановской финансовой группы
Роберт Макнамара	Министр обороны 1961—1967 гг.	Президент «Форд мотор»
Гордон Грэй	Военный министр армии 1948—1949 гг.	Банкир, член семьи, контролирующей вместе с Рейнольдсами компанию «Рейнольдс тоббако»
Джон Браун	Заместитель морского министра 1947—1948 гг.	Банкир из Ньюпорта
Уильям Дрэйпер	Заместитель военного министра 1947—1948 гг.	Банкир, партнер банковской фирмы «Диллон, Рид»
Уильям Саймингтон	Министр авиации 1947—1950 гг., военный министр 1961—1962 гг.	Промышленный магнат, член финансово-аристократической клики Нью-Йорка

¹⁷ «Harvard Business Review», May-June 1957, p. 36.

К. Вандер-бильт-Уитни	Заместитель министра авиации 1948—1951 гг.	Банкир. член одной из богатейших семей Нью-Йорка
Роберт Стивенс	Военный министр 1953—1955 гг.	Президент крупнейшего в США текстильного концерна «Дж. П. Стивенс», член финансово-аристократической клики Нью-Йорка
Роберт Андерсон	Морской министр 1953—1955 гг.	Банкир, с 1960 г. — партнер банковской фирмы «Карл М. Лоб энд роудс»
Гарольд Тальботт	Министр авиации 1953—1954 гг.	Нью-Йоркский банкир
Рейнбен Робертсон	Заместитель министра обороны 1957—1960 гг.	Член семьи, контролирующей крупный бумажный концерн «Чемпион пэйпер»
Франк Пэйс	Военный министр 1950—1952 гг.	Партнер адвокатской фирмы, президент «Дженерал Дайнемикс» в 1957—1962 гг., финансовый советник семьи Рокфеллеров с 1963 г.
Дадли Шарп	Заместитель министра авиации 1955—1959 гг., министр авиации 1959—1960 гг.	Владелец крупной техасской промышленной компании
Джон Коннэли	Морской министр 1961—1962 гг.	Техасский банкир
Поль Нитц	Морской министр 1963—1967 гг., заместитель министра обороны 1967—1968 гг.	Партнер банковской фирмы «Диллон, Рид», по браку член семьи Праттов, одной из богатейших в Нью-Йорке
Стэнли Рисор	Военный министр 1965—1966 гг.	Уоллстритовский юрист, член богатой семьи Нью-Йорка, владелец крупнейшей в США рекламной фирмы
Россвелл Гилпатрик	Заместитель министра авиации 1951—1952 гг., заместитель министра обороны 1961—1964 гг.	Партнер юридической фирмы «Крэвэтс, Свэйн энд Мур»
Сайрус Ванс	Военный министр 1962—1963 гг., заместитель министра обороны 1964—1967 гг., специальный помощник президента США по военным вопросам 1967—1968 гг.	Партнер юридической фирмы «Симсон, Тэчер энд Бартлетт»
Роберт Болдуин	Заместитель морского министра 1965—1967 гг.	Партнер банковской фирмы «Морган, Стэнли»

В список включены лишь наиболее выдающиеся фигуры из числа тех, кто управлял военными министерствами. В те же самые годы сотни других администраторов, юристов и банкиров корпораций занимали должности многочисленных помощников министров, экспертов и начальников интендантских отделов. При этом представители восточных финансовых групп, как видно даже из приведенного списка, доминировали в составе руководящего персонала Пентагона точно так же, как они численно преобладали и во всех других правительственных учреждениях.

Огромная военная машина, управляемая Пентагоном, отражает рост милитаризма в США. Милитаризм — продукт империализма, развившегося на экономической базе финансового капитала. Американский финансовый капитал, занимая положения мирового эксплуататора, нуждается в том, чтобы правительство США выполняло функции мирового жандарма.

Райт Миллс в своей схеме разрушает эту причинную связь общественных явлений, ради того чтобы в его исследовании «экономический детерминизм» не заглушал проявлений «военного детерминизма». Вместо того чтобы искать причины роста милитаризма в США в объективных потребностях финансового капитала, он направляет внимание в сторону субъективных устремлений представителей той части правящей элиты, которую он обозначает как «военачальников». При этом Миллс выдвигает довольно оригинальную и забавную версию происхождения милитаризма в США. Отметив тот общеизвестный факт, что в Америке военная профессия особым уважением, престижем и влиянием в буржуазном обществе никогда не пользовалась, Миллс раскрывает затем план широкого социального маневра, якобы осуществленный «военачальниками» в 40-х годах с целью повысить свое общественное положение. По словам Миллса, военные наконец-то поняли, что достигнуть этой цели они смогут только в том случае, если распространят свой контроль на значительную часть экономики.

«Ключом к признанию чьего-либо высокого статуса в обществе,— пишет Миллс,— является власть. Военные не могут успешно претендовать на повышение своего статуса среди штатских, если они не имеют, или не считаются имеющими, власть... Поэтому американский

«милитаризм», является следствием попыток военных увеличить свою власть и тем самым повысить свое положение в обществе по сравнению с предпринимателями и политиками. Приобрести такую власть они могут только в том случае, если их перестанут считать паразитами, истребляющими национальное богатство и находящимися под контролем тех, кого они в своем кругу называют грязными политиками. Наоборот, их цели должны отождествляться с целями и честью нации. Экономика должна стать их служанкой, а политика — инструментом, с помощью которого они руководят нацией в современной войне во имя государства, семьи и бога»¹⁸.

Если поверить Миллсу на слово, то военным удалось осуществить этот коварный план и добиться возвышения в рамках правящей элиты. По словам Миллса, «военачальники» оттеснили «политиков» на второй план и заняли почетное место рядом с плутократами. Так, с помощью наивных умозаключений американский социолог «объяснил» одну из важнейших социальных проблем современной Америки — проблему роста милитаризма.

Допустим на минуту, что именно в результате честолюбивых устремлений генералов и адмиралов американскому обществу был навязан милитаризм и что именно их усилиями был создан военно-промышленный комплекс, производящий около 10% всей промышленной продукции США. Но действительно ли им удалось превратить в свою «служанку» хотя бы эту часть монополистического капитала страны, не говоря уж обо всей экономике США? Не получилось ли так, что в результате роста военно-промышленного комплекса власть и самостоятельность «военачальников» даже в их собственной сфере еще больше ограничили и стеснили те самые плутократы и «грязные политики», которых они, по словам Миллса, собирались потеснить?

Пока в распоряжении военного министерства находились сравнительно скромные ресурсы, оно не вызывало особого интереса у банков США. Но после того, как Пентагон превратился в административный центр обширной экономической «империи», его наводнили представители Уолл-стрит и наложили свою тяжелую руку

¹⁸ W. R. Mills. The Power Elite, p. 223.

на все военные министерства. Приведенный список представителей Уолл-стрит в Пентагоне говорит сам за себя. Военные, насколько могли, отстаивали свои прерогативы. История Пентагона последних десятилетий заполнена борьбой за власть между военными и штатскими, между Комитетом начальников штабов и штатским министерством обороны¹⁹. В этой длительной борьбе, имевшей со стороны военных характер фронды, «штатские» с Уолл-стрит в конце концов взяли верх. Иного исхода и не могло быть: финансовая олигархия не уступает своих прерогатив политической власти принятия решений ни в каких сферах, затрагивающих ее интересы.

Вот что по этому поводу писал Стюарт Олсоп, пользующийся заслуженной репутацией наиболее осведомленного в делах Пентагона журналиста: «В прошлом министр обороны был похож на одного из средневековых королей, которого окружали гордые и влиятельные герцоги, располагавшие собственными армиями и лишь номинально подчинявшиеся королю. Первый министр обороны Джеймс Форрестол не мог добиться даже того, чтобы министры трех родов вооруженных сил договорились между собой о своих функциях и задачах в случае войны. Разочарования, связанные с ответственностью без реальной власти, довели его до трагического конца. По меньшей мере двое из его преемников покинули пост министра обороны с серьезно потускневшей репутацией. В те дни начальник штаба пользовался властью и как старший офицер своего вида вооруженных сил, и как член Комитета начальников штабов. Теперь же, как недавно заметил один из начальников штабов, военные уже ничем не командуют. В той мере, в какой это замечание касается положения военных в Пентагоне, оно по существу верно... Комитет начальников штабов теперь уже не пользуется такой властью, как он пользовался когда-то... Эрозия власти начальников штабов отчасти объясняется тем, что время не стоит на месте. Другая причина заключается в том, что закон о реорганизации системы обороны от 1958 г. значительно уве-

¹⁹ По американским законам должности министра обороны, военного министра, морского министра и министра авиации, их заместителей и помощников могут занимать только штатские лица.

личил власть министра обороны за счет начальников штабов и министров отдельных видов вооруженных сил»²⁰.

В 60-х годах генералы и адмиралы в своих столкновениях с штатскими начальниками Пентагона обращаются за помощью к тем самым грязным «политиканам», которых они, как утверждает Миллс, оттесняли на задворки правящей элиты. В частности, так было в августе 1967 г., во время очередной вспышки разногласий в Пентагоне. Военные апеллировали к сенаторам. Выступая с показаниями на заседании сенатской комиссии по вопросу военной готовности, генералы и адмиралы жаловались, что штатские начальники постоянно отклоняют единодушные рекомендации начальников штабов²¹.

Конгресс США. Хотя магнаты Уолл-стрит непосредственно контролируют конгресс в меньшей степени, чем центральные органы исполнительной власти, им нет нужды опасаться каких-либо радикальных шагов со стороны корпуса законодателей, поскольку он сформирован только из представителей буржуазии. Больше того, на протяжении последних четырех десятилетий конгресс, как правило, по всем вопросам внутренней политики занимал более реакционную позицию, чем исполнительная власть в лице президентов.

В конгрессе еще более, чем в любом государственном бюрократическом органе, представлены интересы местных финансовых групп. Мнение Уолл-стрит почти всегда берет верх в подготовке важных решений Белого дома. Но оно часто наталкивается на сопротивление различных политических блоков в конгрессе, представляющих интересы других региональных групп американского монополистического капитала.

Иными словами, руководящий состав органов исполнительной власти более унифицирован, чем органы законодательной власти. Это вполне понятно: руководители министерств в основном подбираются главными финансовыми группами Нью-Йорка; что же касается сенаторов и конгрессменов, то их состав в значительной мере

²⁰ «Saturday Evening Post», 21.V 1966.

²¹ «New York Times», 2.IX 1967.

определяется решениями местных финансовых групп, преобладающих в политической жизни штатов²².

Борьба фракций в конгрессе и внутри буржуазных партий отражает противоречия и конфликты внутри класса буржуазии, столкновения интересов ее различных прослоек и региональных групп. Но в пресловутой схеме «треугольника основных политических сил» Р. Миллса столкновение экономических интересов различных группировок монополистического капитала США подменяется соперничеством трех функциональных подразделений «правлящей элиты»: «экономических деятелей», «политиков» и «военачальников».

Отрывая политику от экономических интересов, концепция «правлящей элиты» делает историю политической борьбы бессодержательной. Попытки Р. Миллса выделить «политиков» в особую группу и противопоставить ее группам «экономических деятелей» и «военачальников» как некую самостоятельную политическую силу оказались особенно бесплодными. Больше того, они ведут к абсурду. Можно ли противопоставлять Нельсона Рокфеллера и Уинтропа Рокфеллера («политиков») их брату Дэвиду Рокфеллеру («экономическому деятелю»)? Можно ли противопоставлять братьев Кеннеди («политиков») другим членам этого клана капиталистов, занятых управлением разнообразными капиталами семьи? Можно ли утверждать, в соответствии с концепцией Миллса, что Нельсон Рокфеллер как «политик» вступил в «коалицию» с Дэвидом Рокфеллером как «экономическим деятелем»?

Политические деятели современной Америки по своему происхождению и положению в буржуазном обществе настолько разнородны, что попытки сконструировать из них особую группу, объединяемую «общностью психологии», могут иметь некоторый успех только в рамках абстрактной схемы. Трудно поверить тому, что Роберт Макнамара, сделавшись министром обороны, приобрел в результате некоей метаморфозы «психологию политика» и вступил в «коалицию» со своим бывшим

²² Главные финансовые группы Востока играют преобладающую роль в подборе сенаторов и конгрессменов от штатов Нью-Йорк, Пенсильвания, Массачусетс, Делавар, Нью-Джерси, Коннектикут, Род-Айленд и Нью-Гэмпшир.

хозяином Генри Фордом уже как равный с равным, как представитель группы «политических деятелей» с представителем группы «экономических деятелей».

«Политиков», заполняющих места в сенате, палате представителей и посты губернаторов, еще труднее сцентировать в единое целое «общностью психологии», чем «политиков», управляющих буржуазным бюрократическим аппаратом. Даже те из них, кого можно отнести к разряду «профессиональных политиков», далеки от того, чтобы руководствоваться какими-то кастовыми интересами «политиков». Их политическое лицо определяется экономическими интересами тех местных финансовых групп, которые выдвинули их для службы в законодательных органах или на посты губернаторов.

Общеизвестно, что в каждом крупном промышленном центре США существует узкая группа «лидеров общества», включающая 30—40 наиболее состоятельных капиталистов. По словам американского социолога Флойда Хантера, исследовавшего эту проблему, такого рода группы лидеров «способны навязать всему городу свои решения путем убеждения, запугивания, принуждения и, если это потребуется, с помощью силы»²³. Это относится и к решению вопроса о том, кого выдвинуть в конгресс или в местные законодательные органы штатов.

Конечно, было бы крайним упрощением изображать отношения между местными финансовыми группами и их представителями в конгрессе или на посту губернаторов таким образом, что последние только и заняты тем, что выполняют волю монополистических групп, поставивших их у руля государственной машины. «Умные хозяева, говорит Хантер, понимают, что если бы их представитель вел себя таким образом, то польза от него была бы весьма ограниченной, поскольку он снискал бы репутацию «продажного политика» и его политическая карьера не могла бы быть продолжительной»²⁴. Американскому «политику» предоставляется значительная свобода действий в тех вопросах, которые не затрагивают косвенных экономических или политических инте-

²³ «Nation», 21.VIII 1954.

²⁴ F. Hunter. Community Power Structure. New York, 1953, p. 157—158.

ресов его хозяев²⁵. Если сенатор или конгрессмен приобретает репутацию независимого политика, то польза его для хозяев возрастет. Он может, если пожелает, носить личину либерала, не опасаясь тем самым испортить отношения со своим богатым покровителем, разделяющим реакционные убеждения²⁶.

Вместе с тем для американского буржуазного государственного аппарата характерна и другая тенденция.

В конгрессе США ныне насчитывается несколько десятков профессиональных политиков, сочетающих деятельность на политической арене с успешными предпринимательскими операциями. С 1948 по 1963 г. в сенате выделялась фигура Роберта Керра — крупного предпринимателя из Оклахомы. Именно в эти годы особенно быстро росла его компания «Керр-Макги ойл индастриз», чему в немалой степени способствовали поставки урановой руды правительству на основе долгосрочных контрактов, добытых Керром благодаря его влиятельному положению в сенате. До самой смерти Керр сочетал звание сенатора с должностью председателя своей компании. Его сын, Роберт Керр-младший, недавно занял место отца в сенате США.

Становятся обычными такие факты, когда тот или другой капиталист (например, Стюарт Саймингтон, Чарльз Перси²⁷, Уильям Патрик, Алвин Бентли, Говард

²⁵ Один из местных капиталистов в беседе с Хантером сказал: «Некоторые из наших людей оказываются избранными (в законодательные органы). Но они всегда являются хорошими людьми по своим личным качествам и довольно независимы, за исключением тех случаев, когда затрагиваются интересы нашей компании. Конечно, в таких случаях они должны действовать в соответствии с нашими интересами» (F. Hunter. Op. cit., p. 158).

²⁶ Например, в политической жизни штата Вашингтон доминирует семья Вейерхаузеров, владельцев крупнейшей американской монополии по производству древесины и бумаги. Политические взгляды Джорджа Вейерхаузера сугубо консервативны, но это не мешает ему быть покровителем и «большим поклонником» сравнительно либерального губернатора Д. Эванса («New York Times», 5.VI 1966).

²⁷ Чарльз Перси благодаря покровительству богатой чикагской семьи Макнебов, контролировавшей компанию «Белл энд Хауэлл», в сравнительно молодом возрасте занял пост президента этой компании, нажив около 6 млн. долл. В 1964 г. Перси переключился на политику. В 1966 г. он был избран членом сената США и числился в списке претендентов на пост президента США от партии республиканцев.

Самуэльс, Эдмунд Дженграсс, Мильтон Шепп²⁸ и др.), нажив значительное состояние на предпринимательских операциях, вдруг преобразается в политика и начинает помогать выборных должностей.

Выше мы уже отмечали тягу отпрысков богатых «патрицианских» семей к политике. Уже сейчас в конгрессе больше капиталистов-рантье, чем капиталистов-предпринимателей. По нашим подсчетам, во второй половине 60-х годов представители примерно 50 «патрицианских» семей занимали государственные посты (выборные или по назначению). Если эта тенденция сохранится и в будущем и если не будет изменена нынешняя двухпартийная система, то американский конгресс может превратиться в некое подобие английского парламента XVIII в. Рантье «патрицианского» происхождения становятся кастой, претендующей на монопольное управление парламентским аппаратом. Освободившись от непосредственного административного управления предприятиями, они принимают на себя «бремя» политических функций в обществе.

Буржуазная демократия в условиях наиболее совершенной системы финансового капитала развивается в сторону наиболее архаической и антидемократической формы парламентаризма. Такова диалектика исторического процесса развития буржуазного общества США в современных условиях государственного монополистического капитала.

Белый дом. Финансовая олигархия, налагающая густую сеть отношений зависимости на все экономические и политические учреждения, не делает исключений и для Белого дома. Политическая поддержка и деньги, полученные во время избирательной кампании, накладывают определенные обязательства на политика, добравшегося до президентского кресла. Если бы даже не существовало таких обязательств, свобода действий любого вновь избранного президента все равно оставалась бы весьма ограниченной.

²⁸ М. Шепп нажил около 10 млн. долл. на учредительстве электронной компании «Джерролд». В 1966 г. он продал предприятие и выдвинул свою кандидатуру в губернаторы штата Пенсильвания. Шепп израсходовал на избирательную кампанию около 2 млн. долл., но потерпел поражение на выборах.

Выражаясь фигурально, ему предоставляется полная свобода лишь для смены вывески на фасаде Белого дома, обозначающей название «новой эры» правления нового президента (эра «новых рубежей», эра «великого общества» и т. п.).

В государственных делах каждый президент прислушивается к советам магнатов финансового капитала независимо от того, были они во время избирательной кампании на его стороне или в лагере соперника. Партии-близнецы приводят в Белый дом президентов, отличающихся один от другого лишь стилем политики, размерами дозы социальной демагогии, но в равной степени верой и правдой служащих в конечном счете укреплению позиции американского империализма. Какой бы кандидат на президентских выборах ни победил, он неминуемо ставится в жесткие рамки государственной машины, не позволяющей особых отклонений от курса, предначертанного финансовой олигархией во внутренней и внешней политике²⁹.

Преемственность внутренней и внешней политики обеспечивается однородностью той среды, из которой подбираются люди для замещения ключевых постов в правительстве. Распределение министерских постов представляет собой важную прерогативу финансовой олигархии.

Номинально президент свободен в выборе министров. Но на практике любому президенту приходится думать о приемлемости его кандидатов для влиятельных финан-

²⁹ Самый наглядный пример являли собой президентские кандидаты 1964 г. Чего только ни говорили во время избирательной кампании об «импульсивности» и «авантюризме» Голдуотера и о «сдержанности» и «благоразумии» Линдона Джонсона! Но прошло всего полгода, и наивные избиратели из числа американских либералов к своему ужасу открыли, что они «купили кота в мешке». «Проводимая сейчас политика,— писала в июле 1965 г. газета «Нью-Йорк таймс»,— это по существу та самая политика, за которую ратовал сенатор Голдуотер в период кампании 1964 г. и которую критиковал в то время Джонсон» («New York Times», 3.VII 1965).

Те самые левые политические деятели, которые называли Голдуотера опасным маньяком, в 1966 г. были вынуждены заявить: «Наша внешняя политика находится сейчас в руках маньяков». В апреле 1961 г. «либеральное» правительство Джона Кеннеди осуществило агрессивную военную акцию против Кубы, план которой был разработан предшествующим консервативным правительством Дуайта Эйзенхауэра.

совых кругов, особенно при назначении на такие ключевые правительственные посты, как министр финансов, министр обороны, государственный секретарь.

Историк Артур Шлезингер, имевший возможность близко наблюдать закулисную борьбу, сопровождавшую формирование нового правительства президента Кеннеди, отмечает особую роль «нью-йоркского сообщества финансистов и адвокатов, которое издавна поставляло людей как для демократических, так и для республиканских правительств»³⁰. «Это сообщество,— пишет Шлезингер,— сердцевина американского истеблишмента... Его нынешние лидеры — Роберт Ловетт и Джон Макклой. Фасад этого сообщества представляют благотворительные фонды Рокфеллеров, Фордов, Карнеги и «Совет внешней политики»... Члены этого сообщества по своей партийной принадлежности являются преимущественно республиканцами. Но им присуще некое чувство, принуждающее их служить президентам любой партии. Рузвельт и Трумен свободно обращались к этому источнику частично для того, чтобы воспользоваться компетентностью членов истеблишмента, а частично для того, чтобы прикрыть свою политику, которая встретила бы оппозицию консерваторов, если бы ее фасад представляли либералы. Остается неясным, кто кого эксплуатирует. Но именно потому, что это остается неясным, обе стороны продолжают находить выгоды в этом установившемся порядке вещей»³¹.

Экономическое могущество магнатов финансово-промышленного капитала образует тонкую и не всегда зримую сеть влияния, обволакивающую любого президента. Вряд ли в истории США был президент, который сохранил политическое «целомудрие» в своих отношениях с американской буржуазией, а в XX в. — с монополистическим капиталом. «Грехопадение» обычно происходит еще на его пути в Белый дом. Одни подобно Гранту и Эйзенхауэру подпадали под коррумпирующее влияние власти денег добровольно или вследствие безволия. Другие подобно Рузвельту и Трумену находились по временам в состоянии фронды к магнатам финан-

³⁰ A. M. Schlesinger. Jr. *A Thousand Days. John F. Kennedy in the White House*. Boston, 1965, p. 127.

³¹ A. M. Schlesinger. *Op. cit.*, p. 128.

сового капитала, но в конечном счете все же оказывались в плену у него.

Франклин Рузвельт не упускал случая заявить о своем намерении ограничить власть «экономических роялистов». Его отношения с некоторыми магнатами временами действительно были весьма натянутыми, особенно во время избирательной кампании 1936 г., когда Дюпони возглавляли и направляли атаки «экономических роялистов» на укрепленные позиции президента Рузвельта.

Но, как говорят, гони природу в дверь, она войдет в окно. Не успели отшуметь политические битвы 1936 г., как Франклин Рузвельт-младший женился на Этель Дюпон. На пышной свадебной церемонии встретились и обнялись представители двух враждующих кланов. С точки зрения буржуазной морали, этот «династический брак» ничего предосудительного не имел. Это был вполне приличный способ для представителя обедневшего «патрицианского» рода приобщиться к богатству «экономических роялистов» Делавара.

Однако другой сын Рузвельта, Эллиот, в погоне за деньгами поставил отца в одно из самых унижительных положений, в каком только приходилось бывать американским президентам. Эллиот задумал проложить дорогу к быстрому обогащению путем создания собственной радиостанции в Техасе. Для финансирования предприятия он нуждался в займах. Банкиры, разумеется, охотно дали ему деньги под личные векселя. Среди кредиторов оказался один из состоятельных «экономических роялистов» Америки — Джон Хартфорд³². Он дал Эллиоту 200 тыс. долл. В 1941 г. предприятие Эллиота обанкротилось. Денег для оплаты векселей у него не было. В декабре 1941 г. президент Рузвельт обратился к техасскому банкиру Джессу Джоунсу с просьбой взять на себя роль посредника в урегулировании с кредиторами финансовых затруднений сына. Джоунс, занимавший тогда важный государственный пост в Вашингтоне, вступил в переговоры с кредиторами³³. «Хартфорд,— пи-

³² Джон Хартфорд владел 75% акций крупнейшей в США торговой фирмы «Грэйт атлантик энд пасифик компани».

³³ Один из кредиторов, Чарльз Харвуд, сказал Джоунсу, что он дал деньги Эллиоту в обмен на обещание, что ему (Харвуду) будет

шет в своей книге Джоунс,— явился ко мне 30 декабря 1941 г. Когда мы подошли к вопросу о долговых обязательствах Эллиота, Хартфорд сказал, что он делает все, чего желает от него президент, и что деньги не имеют для него большого значения... Следует помнить, что Хартфорд был очень богатым человеком, для которого 200 тыс. долл. были небольшой суммой денег. Просьба сына президента США предоставить заем для создания собственного предприятия, вполне естественно, рассматривалась им (Хартфордом) как благоприятная возможность сделать дружественный жест, который может в будущем принести свои плоды... В то время, когда мистер Хартфорд дал займы денег, его собственная компания находилась под угрозой судебного иска со стороны Федеральной торговой комиссии по обвинению в нарушении антитрестовских законов. Конечно, это было известно президенту... При таких обстоятельствах мистер Хартфорд не должен был ссужать деньги Эллиоту, а президент не должен был разрешать Эллиоту брать эти деньги.. Если бы не этот судебный иск... я не вижу ничего такого, в чем можно было бы упрекнуть Хартфорда. Многие богачи заплатили бы гораздо больше за дружбу с президентом США и с его семьей,— особенно с Рузвельтами»³⁴. Свою деликатную миссию Джоунс выполнил успешно. Как он сообщил в записке президенту Рузвельту, Хартфорд в его присутствии порвал вексель.

Был случай, когда американскому федеральному суду, разбиравшему иск Джеймса Моффета к нефтяной корпорации «Арамко» пришлось решать вопрос о том, сколько именно следует платить человеку, «торгующему своей дружбой» с президентом США. Джеймс Моффет входил в число близких друзей президента Рузвельта и имел свободный доступ в Белый дом³⁵. В течение 20 лет он состоял на службе рокфеллеровских нефтяных компаний и, используя дружбу с Рузвельтом, помог «Арамко» закрепить свои позиции в Саудовской

предоставлен пост федерального судьи. Но вместо обещанного ему дали чисто бутафорский пост губернатора Виргинских островов.

³⁴ J. H. Jones. Fifty Billion Dollars. New York, 1951, p. 297.

³⁵ Ibid., p. 243.

Аравии в наиболее трудные для компании времена.

В 1946 г. Моффет предъявил компании «Арамко» судебный иск об уплате ему комиссионного вознаграждения в размере 1,2 млн. долл. за ту услугу, которую Моффет оказал «Арамко» в 1941 г. в переговорах с правительством Рузвельта о предоставлении финансовой помощи королю Ибн Сауду. Обосновывая иск Моффета, его адвокат говорил на заседании федерального суда, что в апреле 1941 г. «Арамко» «наняла» Моффета для переговоров в Вашингтоне об освобождении ее от бремени финансирования короля Ибн Сауда путем переложения этого бремени на плечи правительства США и Англии. «Арамко» выбрала Моффета для этого дела потому, говорит адвокат, что он долгие годы дружил с президентом Рузвельтом. Моффет, по словам адвоката, «сумел привлечь как помощь президента, так и государственного секретаря Хэлла, и в результате этого «Арамко» сэкономила 30 млн. долл., которые она должна была бы выплатить Ибн Сауду, если бы Моффет не добился финансовой помощи от правительства США. Поэтому Моффет имеет право, заключал адвокат, получить комиссионное вознаграждение»³⁶.

Возражая адвокату Моффета, адвокат «Арамко» выдвинул следующий аргумент: «Никто не может заключать контракт о продаже своего влияния на государственных деятелей»³⁷. Однако члены присяжного суда придерживались иного мнения. После трехлетнего разбирательства федеральный суд 15 февраля 1949 г. вынес приговор, согласно которому «Арамко» была обязана уплатить Моффету 1 млн. 150 тыс. долл.³⁸

Гарри Трумен стал обитателем Белого дома при таких обстоятельствах, которые превратили его в политического должника авантюриста и спекулянта Эдвина Поули. Калифорнийский нефтепромышленник Поули приобрел значительный вес в руководстве демократической партии еще в годы правления президента Рузвельта. В 1941—1942 гг. он помог ликвидировать крупный долг партии, собрав в ее фонд деньги среди нефтепромышленников Калифорнии и Техаса. В награду за эти

³⁶ «New York Times», 2.II 1949.

³⁷ «New York Times», 16.II 1949.

³⁸ Ibidem.

услуги Рузвельт сделал его казначеем Национального комитета демократической партии. Во время избирательной кампании 1944 г. Эдвин Поули заявил президенту Рузвельту, что он сможет собрать крупную сумму денег в избирательный фонд демократической партии среди нефтепромышленников, если их заверят в том, что федеральное правительство не будет делать новых попыток утвердить свои права на прибрежные подводные нефтеносные земли в Калифорнии, Техасе и Луизиане³⁹. Поули выполнил свое обещание в ответ на заверения президента, собрав 300 тыс. долл.

Во время избирательной кампании 1944 г. Эдвин Поули сделал все, что было в его силах, для того чтобы воспрепятствовать выдвижению Генри Уоллеса кандидатом в вице-президенты и обеспечить выдвижение кандидатуры Гарри Трумена. Поули в частных беседах говорил делегатам съезда, что, выдвигая кандидата в вице-президенты, они фактически выдвигают кандидата в президенты⁴⁰. Он намекал на плохое состояние здоровья Рузвельта.

В 1945 г. Поули стал наиболее влиятельной фигурой в близком окружении нового президента. В качестве вознаграждения за оказанные ему услуги Трумен назначил Поули на пост представителя США в союзнической репарационной комиссии и обещал ему в будущем пост заместителя морского министра. Выполнить это обещание Трумен не смог, потому что назначение Поули в морское министерство натолкнулось на сильное сопротивление в сенате.

Некоторое время спустя президент назначил своего друга в обход сенатской комиссии на пост гражданского помощника военного министра. По сути дела Поули сделался главным интендантом американской армии. В январе 1948 г. стало известно, что Поули использовал закрытую служебную информацию о предстоящих закупках правительством крупных партий продовольствия для спекуляции на товарной бирже. На одной из таких спекуляций с хлопковым маслом Поули за несколько часов нажил более 1 млн. долл.⁴¹, что, разу-

³⁹ «New York Times», 6.II 1946.

⁴⁰ «St. Louis Post-Dispatch», 18.X 1945.

⁴¹ «Washington Post», 25.I 1948.

меется, вскоре проникло в печать и вызвало бурную реакцию буржуазной прессы. После этого президент Трумен уже не решался оставлять калифорнийца на правительственной службе.

Ради справедливости следует отметить, что Гарри Трумен менее, чем какой-либо другой президент, поддавался влиянию и чарам капиталов нью-йоркских магнатов. Он пришел в Белый дом при помощи политической машины Тома Пендергаста и навсегда сохранил к нему чувство уважения и лояльности⁴². Трумен питал привязанность к таким капиталистам, как Э. Поули и А. Джанини, но ни один восточный финансовый магнат не мог особенно претендовать на то, что добился личной дружбы с президентом.

Эта неприязнь Трумена к магнатам Уолл-стрит кажется вполне естественной: он вырос в среде фермеров и мелких предпринимателей Среднего Запада, где антиуоллстритовские настроения впитываются вместе с молоком матери. В 1937 г. Трумен произнес в сенате речь, насыщенную огромной дозой социальной демагогии и резко осуждающую злоупотребления представителей «концентрированного богатства» в лице уоллстритовских банкиров и находящихся у них на службе юристов⁴³. Может быть, именно поэтому нью-йоркская финансовая аристократия не благоволила к Трумену, хотя ее представители: Форрестол, Ловетт, Ачесон, Гарриман и другие — неизменно входили в состав его правительства.

Иногда в весьма важных для Уолл-стрит вопросах Трумен действовал вопреки советам своих министров-банкиров. В 1947 г. он наложил вето на антипрофсоюзный законопроект Тафта — Хартли, несмотря на то, что Форрестол и Андерсон на заседании кабинета министров пытались удержать его от этого шага⁴⁴.

⁴² J. Daniels. *The Man of Independence*. New York, 1950, p. 21. Нью-йоркские «патриции» дали Трумену презрительную кличку — «джентльмен из клики Пендергаста». На это Трумен отвечал: «Пендергаст — подлинный джентльмен... Он дает большие суммы денег на благотворительные цели. Ему можно верить. На его слово можно положиться» (R. Allen and, W. Shannon. *The Truman-Merry-60-Round*. New York, 1950, p. 9).

⁴³ J. Daniels. *Op. cit.*, p. 186.

⁴⁴ «The Forestal Diaries». New York, 1951, p. 280.

Отношения между Труменом и Уолл-стрит стали особенно натянутыми после избирательной кампании 1948 г., когда магнаты восточных штатов сплотились вокруг кандидатуры Томаса Дьюи и предприняли активные, но безуспешные усилия изгнать из Белого дома «дикого миссурийца».

Водворение в Белый дом в январе 1953 г. генерала Эйзенхауэра вызвало у представителей нью-йоркской финансовой клики чувство облегчения и удовлетворения. Это был их собственный президент в полном смысле слова. Он был «сотворен» по их инициативе и их усилиями. Ни Пендергасты, ни калифорнийские «нувориши» не имели особых прав на него. Золотая паутина влияния крупного капитала начала опутывать «героя войны» задолго до избрания его президентом. Восточные магнаты помогли ему сделаться почти в один прием миллионером, заплатив 629 тыс. долл. за посредственную книгу — мемуары «Крестовый поход в Европу». Вскладчину (в форме «подарков») они оснастили машинами и породистым скотом его «ферму» близ Гитесберга.

Вошедший к Эйзенхауэру в доверие банкир Клиффорд Робертс взял на себя управление его капиталами. Тот же самый Робертс, будучи председателем аристократического Национального клуба гольфистов в Огайо, предоставил генералу возможность играть в гольф с богатейшими капиталистами Америки (Л. Файерстоуном, Джоном Хэйем Уитни, Артуром Хаутоном и др.). Так сложилась «огастинская клика» личных друзей Эйзенхауэра. «Члены ее, — писал орган американских монополий, поддерживавший Эйзенхауэра, журнал «Юнайтед Стэйтс Ньюс энд Уорлд Рипорт», — могут извлекать большие выгоды. Члены клики могут звонить президенту по телефону, когда они пожелают, их письма пользуются особым вниманием служащих Белого дома, и для них двери в Белый дом всегда открыты»⁴⁵. «Плененный герой», как назвал его М. Чайлдс — американской буржуазный социолог и публицист, был для финансовой олигархии идеальным президентом.

Формирование нового правительства Эйзенхауэр порекомендовал своему старому другу генералу Льюшесу Клею, превратившемуся после войны в банкира и про-

⁴⁵ «US News and World Report», 23.IX 1955.

мышленника и входившему в «огастинскую клику». Новый президент не имел собственного мнения о будущем составе правительства и был готов одобрить любую кандидатуру, предложенную ему Л. Клеем и Джоном Макклоем. Эйзенхауэр разрешил каждому вновь назначенному министру подобрать себе заместителей, помощников и советников по своему усмотрению. В результате сформировалась единственная в своем роде правительственная «команда Эйзенхауэра», о которой с таким восторгом говорил банкир Барджесс.

Профессиональный солдат, всю жизнь вращавшийся преимущественно в среде военных, Эйзенхауэр питал чувство благоговейного уважения к финансовым магнатам. Обладание крупным состоянием в его глазах отождествлялось с наличием политической мудрости и проницательности.

По словам журнала «Форчун», Эйзенхауэр проникся чувством особой нежности к Джону Хэю Уитни. На президента сильное впечатление производила царская роскошь, окружавшая повседневную жизнь семьи Уитни. Кроме того, нью-йоркский банкир-мультимиллионер не только сам внес весьма крупную сумму в избирательный фонд Эйзенхауэра, но и помог, как председатель финансовой комиссии, собрать 1 млн. 600 тыс. долл. среди других капиталистов. Эйзенхауэр настойчиво просил Уитни занять какой-нибудь важный пост в правительстве, но он согласился принять лишь назначение послом в Англию.

Среди вновь приобретенных Эйзенхауэром друзей-капиталистов особое место занимал кливлендский банкир Джордж Хэмфри, получивший в январе 1953 г. пост министра финансов. Хэмфри и генерал Эйзенхауэр сделались закадычными друзьями. Президент любил проводить зимний отпуск в обширном имении своего друга. Хэмфри превратился в доминирующую фигуру правительства. «На заседаниях кабинета министров,— говорил Эйзенхауэр,— я всегда жду, что скажет Джордж Хэмфри. Я слушаю и других. Но я знаю, что, когда он заговорит, он выскажет как раз то, что я думаю»⁴⁶. Покидая в 1957 г. пост министра финансов, Хэмфри сказал: «Ни госпожа Хэмфри, ни я не променяли бы ни на

⁴⁶ «Reporter», 21.IV 1955.

что другое полученное нами удовольствие от пребывания в Вашингтоне. Мы приобрели много хороших друзей, которые останутся верными нам до конца нашей жизни»⁴⁷.

Как выяснилось позднее из сообщений американской печати, Хэмфри приобрел не только друзей, но и новые источники прибыли как для своей семьи, так и для его компании «М. А. Ханна». Положение министра финансов и фаворита президента позволило Джорджу Хэмфри осуществить операции с поставками никеля правительству, которые, по оценкам сенатской комиссии, принесли его семье 4,5 млн. долл. чистой прибыли⁴⁸.

Пользуясь своим влиянием в Белом доме, Хэмфри приобрел для своей дочерней компании «Ханна майнинг» богатую железорудную концессию в Бразилии. В американском конгрессе раздавались резкие голоса с требованием привлечения кливлендского банкира-миллионера к суду. Дуайт Эйзенхауэр был крайне возмущен нападками на своего фаворита. «Джордж Хэмфри,— сказал генерал,— никогда не позволит себе сделать что-нибудь плохое для Америки»⁴⁹. Эйзенхауэр защищал «одного из величайших бизнесменов Америки» точно так же, как Гарри Трумен в свое время защищал «прекраснейшего джентльмена» — политического гангстера Тома Пендергаста.

На выборах 1960 г. большинство финансово-промышленных магнатов Нью-Йорка выступало против Джона Кеннеди. Тем не менее Кеннеди после его избрания президентом поспешил вступить с ними в сделку за счет доверчивых либеральных интеллигентов, отдавших ему свои голоса и поставивших на службу его избирательной кампании свои бойкие перья⁵⁰.

⁴⁷ «Business Week», 31.V 1958.

⁴⁸ «New York Times», 16.VIII 1962.

⁴⁹ «Если Хэмфри когда-либо совершил бесчестный поступок, — смело заявил генерал, — то я тогда согласен быть распятым на кресте и вы можете забивать в меня гвозди и пронзать меня копьем» («New York Times», 3.VI 1962).

⁵⁰ Во время избирательной кампании 1960 г. в «политическую свиту» Джона Кеннеди вошла группа либеральных профессоров и публицистов (Артур Шлезингер, Джон Гэлбрейт, Теодор Соренсен, Сеймур Харрис и др.). После выборов в погоне за миражем «новых рубежей» и из соображений политической карьеры они взяли на себя роль политических советников Белого дома.

Один из них, Артур Шлезингер, подробно описал закулисные переговоры, сопровождавшие формирование нового правительства, не скрывая огорчения, которое вызвало у него и его друзей поведение Кеннеди на другой день после выборов. «Нью-йоркский истэблишмент,— говорит Шлезингер,— относился к Кеннеди с некоторым недоверием... Однако теперь, когда он стал президентом, они были готовы объединиться вокруг него. С другой стороны, теперь, когда он стал президентом, Кеннеди был готов принять их в лоно своего правительства... Главным посредником в переговорах был Ловетт⁵¹, человек большого такта, опыта и обаяния. Ловетт откровенно признался Джону Кеннеди в том, что на выборах голосовал за Никсона... Но теперь, когда избирательная борьба закончилась, Кеннеди потерял всякий интерес к тому, кто и как голосовал... После нескольких бесед Кеннеди был очарован Ловеттом. Несомненно, утонченная манера обращения Ловетта служила ему облегчением от докучливости подобных мне либеральных идеалистов, надоедавших вновь избранному президенту своими добродетельными взглядами и кандидатами на должности. Ловетт открыл перед ним новый источник талантов и определенно оказывал скрытое влияние на его вкусы в последующие недели»⁵².

Джон Кеннеди предложил банкиру Ловетту выбрать себе один из трех ключевых постов в правительстве министра обороны, государственного секретаря или министра финансов. Ловетт отклонил предложение, сославшись на плохое состояние здоровья. После этого стали обсуждать другие кандидатуры. Кеннеди склонялся к тому, чтобы пост министра обороны предложить партнеру моргановской финансовой группы банкиру Томасу Гэйтсу⁵³. Но Ловетт посоветовал отдать этот пост президенту компании «Форд мотор» Роберту Макнамаре. При назначении министра финансов, как и всегда, искали кандидата, приемлемого для Уолл-стрит. Среди кандидатов на эту должность с самого начала фигурировало

⁵¹ Роберт Ловетт в 1960 г. был старшим партнером инвестиционно-банковской фирмы «Бра н бразерс, Гарриман».

⁵² А. М. Schlesinger. Op. cit., p. 128—129.

⁵³ Ibid., p. 129.

имя банкира Клэренса Диллона. Его назначение, к большому огорчению либеральных советников президента, казалось предрешенным. На этом настаивал Роберт Ловетт.

Кандидатуру Диллона отстаивал богатый издатель газеты «Вашингтон пост» Филип Грэхэм, игравший видную роль в политическом окружении Джона Кеннеди. Либеральная группа советников пробовала протестовать. Некоторые из них, говорит Шлезингер, заходили так далеко, что осмеливались даже оспаривать правомерность самого критерия приемлемости для Уолл-стрит при отборе кандидатов. Шлезингер пытался настроить Кеннеди против Диллона, напомнив ему, что нью-йоркский банкир на выборах поддерживал Никсона и что в случае его победы Диллон получил бы пост министра финансов в правительстве республиканцев. Кеннеди на это ответил: «О, я не придаю значения таким вещам. Все, что я хочу знать: есть ли у него способности»⁵⁴.

Еще большее огорчение либеральных советников вызвало назначение Дина Раска государственным секретарем. Они надеялись, что этот пост получит кумир буржуазно-либеральных кругов американской интеллигенции Эдлай Стивенсон. Но Джон Кеннеди питал к Стивенсону неприязнь. К тому же Роберт Ловетт от имени нью-йоркской аристократической клики «энергично выступил в пользу кандидатуры Дина Раска»⁵⁵. Раск в течение восьми лет управлял рокфеллеровским фондом и постоянно общался с Ловеттом, входившим в состав совета опекунов фонда.

Пока шли переговоры о замещении ключевых постов, решались, как бы мимоходом, назначения на другие министерские должности. Пост министра армии был предоставлен Стюарту Саймингтону, имевшему родственные связи в нью-йоркских финансово-промышленных кругах. Пост морского министра отдали представителю тexasских капиталистов Джону Коннэли. Несколько позднее на пост директора ЦРУ был назначен калифорнийский капиталист республиканец Джон Маккоун. Республиканцу Х. Гертеру, занимавшему пост государственного секретаря в правительстве Эйзенхауэра, поручили воз-

⁵⁴ A. M. Schlesinger. Op. cit., p. 141.

⁵⁵ Ibid., p. 140.

главить комиссию па вопросам помощи иностранным государствам. Республиканца Макклоя президент Кеннеди назначил специальным помощником по вопросам разоружения.

Так формировалось правительство либерального президента Кеннеди. Если и была какая-нибудь разница с тем, как формировалось в 1952 г. консервативное правительство Эйзенхауэра, то она заключалась лишь в том, что в окружении последнего не было либеральных профессоров и поэтому некому было огорчаться, протестовать и докучать вновь избранному президенту сентенциями о добродетелях истинного государственного деятеля. Черная кадры из уоллстритовского источника, Кеннеди, по-видимому, сдержанно расценивал административные способности своих либеральных советников-профессоров. Ни один из них не удостоился министерской должности. Президенту-миллионеру они были нужны лишь для того, чтобы поддерживать среди американской интеллигенции иллюзии и заодно придавать своему «двору» блеск и пышность, достойные новоявленных Медичей.

Джон Кеннеди не мог казаться «идеальным президентом» и для финансовой олигархии: хотя бы уж потому, что он сам принадлежал к их числу. Купить его было труднее. Огромное состояние семьи давало возможность сохранить больше самостоятельности и независимости по сравнению с любым другим президентом. Сравнивая Джона Кеннеди с Эйзенхауэром, Артур Шлезингер говорил, что «владельцы крупных капиталов не производили на Кеннеди впечатления. Он не рассматривал преуспевающих бизнесменов как кладезь мудрости и как наиболее приятных собеседников для вечернего досуга»⁵⁶. Можно поверить, что Джон Кеннеди не испытывал в отличие от Эйзенхауэра чувства благоговейного уважения к богачам. Капиталист-магнат обычно не склонен благоговеть перед другим магнатом. Но зато они понимают друг друга с полуслова и легко находят и общий язык и общую политическую платформу.

Как свидетельствует сам Шлезингер, банкир Ловетт

⁵⁶ А. М. Schlesinger. *Op. cit.*, p. 638.

В марте 1967 г. Роберт Кеннеди дал своему сыну имя Дуглас Гарриман в честь двух друзей семьи: Клэренса Дугласа Диллона и Аверелла Гарримана.

с первой же беседы сумел очаровать и пленить Джона Кеннеди. Брат президента, Роберт Кеннеди вначале чувствовал некоторое предубеждение против банкира Диллона. Но несколько месяцев спустя, как писал тот же Шлезингер, Роберт Кеннеди стал закадычным другом Диллона и любил проводить вечерний досуг в роскошном доме банкира⁵⁷. Братья Кеннеди унаследовали от отца вместе с его капиталами множество состоятельных друзей или же приобрели их благодаря брачным узам: это — крупный инвестиционный банкир Хью Очинклосс — отчим Жаклин Кеннеди, богатые промышленники братья Скэйкелы⁵⁸ из Чикаго, выдавшие свою сестру замуж за Роберта Кеннеди. На положение личных друзей Джона Кеннеди претендовали Поль Меллон, Томас Уотсон, Роберт Андерсон (нефтепромышленник из штата Новая Мексика) и Чарльз Райтсман (нефтепромышленник из Техаса). Став президентом, Джон Кеннеди купил часть имения у Хулберта Фиппса в 60 километрах от Вашингтона в местности, сплошь заселенной наследственной финансовой аристократией. Его соседями стали Меллоны, Дюпоны, Фиппсы, Изерлинги и другие семьи, чьи имена «являются синонимами денег... и которые уже давно привыкли к привилегиям и традициям богатства»⁵⁹.

Линдон Джонсон продал душу «желтому дьяволу» в лице техасских латифундистов и банкиров еще в дни своей молодости. На протяжении 35 лет техасские капиталисты помогали ему карабкаться вверх по лестнице политической иерархии. На первую ступень этой лестницы Джонсона поставил в 1931 г. один из богатейших капиталистов Техаса и член палаты представителей Ричард Клейберг, предложив ему должность секретаря в его личной канцелярии в здании конгресса. Шесть лет спустя с помощью более широкого круга техасских капиталистов Джонсон уже сам был избран членом палаты представителей.

Именно с этого времени роль главных финансовых покровителей Джонсона стали играть братья Герман и

⁵⁷ A. M. Schlesinger. Op. cit., p. 136.

⁵⁸ Семья Скэйкелов владеет всеми акциями (примерно на 120 млн. долл.) крупной корпорации «Грэйт лэйкс карбон».

⁵⁹ «Saturday Evening Post», 23.11 1963.

Джордж Брауны⁶⁰. Они с полным основанием могли бы поставить себе в заслугу то, что обитателем Белого дома впервые стал техасец. Братья Брауны владеют крупнейшей в США инженерно-строительной фирмой «Браун энд Рут», обширными нефтепромыслами и контролируют газопроводную компанию «Тексас истерн трансмишн». Они не только сами вносили щедрые взносы в избирательные фонды Джонсона, но и добывали для него деньги у других капиталистов Техаса, в том числе у зависимых от них субподрядчиков⁶¹.

Вскоре после избрания Л. Джонсона в палату представителей (1937 г.) он стал членом комиссии конгресса по делам морского флота. Вслед за этим, как бы по совпадению, фирма «Браун энд Рут» стала получать от министерства морского флота миллионные подряды на строительство новых военно-морских баз. В 1948 г. (опять-таки при энергичной поддержке братьев Браунов) Джонсон одержал победу на весьма трудных для него выборах в сенат США. В сенате он вошел в комиссию по делам вооруженных сил — положение весьма выгодное для наблюдения за распределением военных подрядов.

Начало политической карьеры Джонсона связано с проведением либеральных реформ «нового курса» 30-х годов. Преобладающая часть техасских капиталистов в те годы поддерживала президента Франклина Рузвельта, и поэтому прорузвельтовская ориентация Джонсона не казалась им одиозной. Линдон Джонсон всегда старался создать себе образ умеренного деятеля, умеющего ладить с представителями как консервативного, так и либерального крыла партии демократов. Хотя братья Брауны были махровыми реакционерами, они смотрели сквозь пальцы на «либеральные» потуги «своего» политика. Техасские хозяева предоставили Джонсону известную свободу действий за пределами того, что было обязательным для каждого представителя Техаса в конгрессе: голосовать против законопроектов, угрожающих налоговым льготам нефтепромышленников; голосовать за законопроекты, ограничивающие деятельность профсоюз-

⁶⁰ Другими покровителями Л. Джонсона были банкиры-миллионеры Джеймс Аберкромби, Джубал Партен, Поль Рутзерфорд и Сид Ричардсон.

⁶¹ «Nation», 13.VI 1960.

зов. Линдон Джонсон свято выполнял эти обязанности. В 1948 г. он голосовал за принятие антипрофсоюзного закона Тафта — Хартли (Герман Браун был непримиримым врагом профсоюзов). Он голосовал в 1955 г. за передачу штатам права распоряжаться прибрежными подводными залежами нефти и использовал в 1956 г. все свое влияние в сенате для того, чтобы содействовать принятию законопроекта, предлагавшего отменить правительственное регулирование отпускных цен на природный газ.

В период своей политической деятельности (и благодаря ей) Линдон Джонсон нажил крупное личное состояние (радио-телевизионные станции, 14 тыс. акров земли и акции нескольких небольших банков), оцениваемое в 12 млн. долл. Таким образом, профессиональный политик и капиталист-предприниматель были представлены в одном лице. Нет ничего удивительного в том, что американские капиталисты, по словам журнала «Тайм», рассматривали президента Джонсона «как одного из своих братьев». «Бизнесмены считают,— писал в 1963 г. журнал,— что Джонсон мыслит так же, как мыслят они сами, и отмечают, что он является первым — со времени Герберта Гувера — президентом, имеющим успешный предпринимательский опыт»⁶².

Ошибаются те, кто думает, что Белый дом после вселения в него Джонсона стал доменом техасских магнатов. Их сила не столь велика, чтобы удержать столь крупный приз в политических «войнах». В Далласе и Хьюстоне с удрученным видом наблюдали за тем, как «любимый сын» Техаса безудержно флиртует с магнатами Востока и как широко открываются для них двери Белого дома. В начале мая 1964 г. Джонсон пригласил группу влиятельных капиталистов на ужин в Белый дом. Среди гостей были Дэвид Рокфеллер, Генри Форд и Кроуфорд Гринвольт Дюпон. Во время ужина Джонсон сказал: «Я обещаю вам, что если вы будете прилежны в наших делах, нынешнему президенту будет приятно стоять бок о бок с вами в любом месте и в любое время»⁶³. Среди неофициальных советников Джонсо-

⁶² «Time», 29 XI 1963.

⁶³ «Time», 8.V 1964.

на на главное место выдвинулись Генри Форд, Кроуфорд Гринволт Дюпон и Эдгар Кайзер. После избирательной кампании 1964 г., в ходе которой на стороне Джонсона оказались почти все влиятельные фигуры Уолл-стрит, техасец чувствовал себя так, как если бы он всегда принадлежал к аристократическому кругу магнатов восточных штатов ⁶⁴.

Единство Белого дома с властью американского финансового капитала получило свое выражение в появлении «Президентского клуба», основанного еще в 1962 г. Джоном Кеннеди. Клуб был создан с той целью, чтобы иметь в распоряжении президента новый источник средств для избирательного фонда. Членом «Президентского клуба» считается тот, кто вносит минимум 1 тыс. долл. в год в избирательный фонд партии демократов. Член клуба пользуется привилегией быть приглашенным на званый обед с президентом США и иметь честь быть представленным ему. Периодически им рассылаются фотографии президента и его супруги с их автографами. Идея клуба основана на эксплуатации чувства тщеславия американского богатого буржуа, желающего ассоциировать себя с правящими кругами страны. В 1966 г. клуб насчитывал свыше 1 тыс. членов. Они внесли в том году членские взносы в общей сложности на сумму 3 млн. долл. ⁶⁵ Некоторые капиталисты приобретают членские билеты на всех членов семьи. Техасец Джордж Браун внес 24 тыс. долл., пивной магнат Август Буш — 10 тыс. долл. Больше всех внесли денег богачи Нью-Йорка. На втором месте стоят финансово-промышленные магнаты Калифорнии. На долю этих двух штатов приходится почти половина всех взносов ⁶⁶.

Филнал «Президентского клуба» в Нью-Йорке возглавляет банкир Роберт Лимэн, номинально считающийся республиканцем. Своим долгом состоять членом

⁶⁴ Довольно любопытно, что среди близких друзей Джонсона оказалась нью-йоркская «аристократка» Ребека Харкнесс, имеющая репутацию самой состоятельной женщины в Америке (капитал — около 500 млн. долл.). В июле 1966 г., когда дочь президента вышла замуж, миссис Харкнесс любезно предоставила новообращенным возможность провести «медовый месяц» в ее зимнем дворце на Багамских островах.

⁶⁵ «New York Times», 29.IV 1966.

⁶⁶ «Nation», 27.VI 1966.

«Президентского клуба» считают крупные военные под-
рядчики независимо от партийной принадлежности. Аме-
риканских либеральных профессоров, примыкающих к
демократам, смущает то обстоятельство, что «Президент-
ский клуб» накладывает на их партию официальную
печать «партии богачей» и может рассматриваться ши-
рокими массами американских трудящихся как органи-
зация «розничной торговли влиянием президента». По
поводу таких опасений газета «Нью-Йорк таймс» писа-
ла: «В наши дни в Вашингтоне за 1 тыс. долл. ничего
не купишь»⁶⁷. По мнению одного из лидеров демокра-
тической партии, «Президентский клуб» хорош тем, что
дает своим членам «чувство участия в правительстве»⁶⁸.

На заре американской республики, во времена
Джорджа Вашингтона, буржуазные идеологи, не стесня-
ясь говорили: «Америкой имеют право управлять толь-
ко те, кто владеет ею», т. е. люди, владеющие солид-
ной собственностью. Современное поколение идеологов
американского монополистического капитала в силу ис-
торических обстоятельств постаралось затушевать суть
буржуазной демократии. Создание «Президентского
клуба» возвратило американскую буржуазию к тем
«старым, добрым временам», когда не боялись называть
вещи своими именами. Власть денег, капитала, собст-
венности сегодня снова откровенно торжествует в США.

⁶⁷ «New York Times», 29.IV 1966.

⁶⁸ «New York Times», 2.IV 1966.

Оглавление

	От Института Соединенных Штатов Америки Академии наук СССР	5
	От автора	8
Глава I.	Структура финансово-промышленной системы современной Америки	20
II.	Концентрация акционерной собственности	44
III.	Роль акционеров в управлении корпорациями	72
IV.	Миф о «революции управляющих». Война за контроль над корпорациями	102
V.	Роль коммерческих банков в финансово-промышленной системе США	133
VI.	Инвестиционно-банковские фирмы	166
VII.	Страховые компании и другие финансовые институты	193
VIII.	Концентрация экономической власти в США	224
IX.	Финансовые группы и сферы влияния	246
X.	Социальная структура буржуазного класса в США. Критика концепции «правлящей элиты»	294
XI.	Состав современной финансовой олигархии США	310
XII.	Капиталисты-аутсайдеры	337
XIII.	Профессиональные управляющие	348
XIV.	Финансовая олигархия и политические партии	376
XV.	Роль финансовой олигархии в выдвижении кандидатов в президенты США (выборы 1960 г.)	416
XVI.	Деньги и политика в избирательных кампаниях 1964 и 1968 гг.	452
XVII.	Финансовая олигархия и правительство	503

Иван Иванович Беглов

США: собственность и власть

Утверждено к печати Институтом Соединенных Штатов Америки Академии наук СССР

Редактор *А. Е. Усвятцов*

Художественный редактор *Т. П. Поленова*

Технический редактор *Е. Н. Евтянова*

Сдано в набор 21/X-1970 г. Подписано к печати 5/II-1971 г. Формат 84×108^{1/32}
Бумага № 2. Усл. печ. л. 28,56. Уч.-изд. л. 29,9. Тираж 6000 экз.

Т-01391. Тип. зак. 1262. Цена 2 р. 3 к.

Издательство «Наука». Москва, К-62, Подсосенский пер., д. 21

2-я типография издательства «Наука». Москва, Г-99, Шубинский пер., 10

2433 1



УЧЕБНИК ПО МАТЕМАТИКЕ



**ИЗДАТЕЛЬСТВО
«НАУКА»**

