



Ф. Ландберг

**БОГАЧИ  
и  
СВЕРХБОГАЧИ**

F.Lundberg

**THE RICH  
AND THE SUPER-RICH**

New York 1968

Ф. Ландберг

# БОГАЧИ И СВЕРХБОГАЧИ

О подлинных  
правителях  
Соединенных  
Штатов  
Америки

Перевод с английского

Р. И. СТОЛПЕРА,  
М. И. ЯНОВСКОЙ,  
С. В. ПОНОМАРЕНКО,  
Н. Г. САННИКОВА

Вступительная статья и редакция  
проф. В. С. ЗОРИНА

Издательство «ПРОГРЕСС»  
Москва 1971

*Редакция литературы по истории и международным отношениям*

1-6-3  
30—71



## Вступительная статья

Человеку, оказавшемуся в каком-либо американском городе и решившему посетить отделение одного из крупных банков, нет необходимости спрашивать, где находится то или иное вместилище финансовой благодати. Достаточно, выйдя на улицу, оглянуться вокруг, чтобы стало ясно, куда следует направить стопы. В центре любого американского города, будь то Нью-Йорк, Чикаго или какой-нибудь заштатный городишко на Среднем Западе или на Дальнем Юге, расположены помпезные, издалика видные здания финансовых корпораций.

Эта особенность архитектурного облика американских городов не случайна. В ней воплощен дух сегодняшней Америки. В различные времена разные строения отражали мировоззрение правящего класса того или иного общества. Пирамиды Древнего Египта, внушавшие трепет перед могущественными фараонами, коллизеи Римской империи, готические соборы средневековья, пышные здания правительственных учреждений последующих веков — все они отражали дух своего времени. И весьма характерным и многозначительным является то обстоятельство, что чудеса современной архитектуры, самые приметные здания американских городов, — это храмы большого бизнеса, штаб-квартиры крупнейших корпораций и банков Соединенных Штатов Америки.

Религия буржуазной Америки — без устали насаждаемая власть имущими идеология и мораль капиталистического бизнеса. Ее святые и жрецы — капиталистические воротилы.

Естественно поэтому, что попытка показать «кухню» американского бизнеса вызывает немалый интерес.

Именно такую попытку предпринял известный американский экономист и историк Ф. Ландберг.

Сотрудничая еще в 20-х и в начале 30-х гг. в американских газетах, в частности будучи финансовым обозревателем «Нью-Йорк геральд трибюн», Ф. Ландберг собрал огромный фактический материал о структуре, механизме действия и характере большого бизнеса в США. Эти документальные данные легли в основу первой крупной работы Ф. Ландберга «60 семейств Америки», изданной в США более трех десятилетий назад, выдержавшей десятки изданий и принесшей ее автору известность. В 1948 г. эта книга была переведена и на русский язык.

В годы второй мировой войны Ф. Ландберг служил в государственном Совете военного производства. После войны он был связан с так называемым Фондом XX века — экономической организацией, возглавляемой одним из крупнейших представителей американской буржуазной экономической науки А. Берли. Среди сотрудников этого фонда — известные экономисты А. Бернс, Дж. Гэлбрейт, Д. Лилиенталь, А. Шлезингер-младший. В настоящее время Ф. Ландберг занимает пост адъюнкт-профессора социальной философии Нью-Йоркского университета.

Собранные Ф. Ландбергом в последние годы новые данные позволили ему написать второй фундаментальный труд — «Богачи и сверхбогачи», который выделяется в потоке буржуазной литературы, появляющейся за океаном, как по обилию содержащихся в нем фактов, так и по трактовке автором рассматриваемой проблемы.

Напомним, что в исторической и экономической литературе США последних десятилетий, посвященной владельцам крупнейших состояний — вершителям экономических и политических судеб Америки, сложилась определенная традиция, которую можно назвать одним словом — апологетика.

Было время, когда в США издавались книги, в которых весьма откровенно повествовалось о тех, кого принято именовать «баронами-разбойниками», первоначальными крупнейших состояний. Вспомним хотя бы вышедшую в 1904 г. блестящую и ядовитую книгу Иды Тарбелл «История «Стандард ойл компани». Ее автор, дочь одного из нефтепромышленников, разоренного Джоном Д. Рокфеллером-старшим, собрала потрясающий по своей силе документальный материал, показавший, какими методами создавали свои богатства люди, объявленные впоследствии титанами — созидателями современной Америки.

«Рокфеллер,— писала Тарбелл,— своим коварством и подлостью повсюду вызывал страх. И он должен был знать, что неминуемо настанет день, когда применяемые им методы станут известны. И тогда его имя будет вызывать всеобщее презрение».

В этом И. Тарбелл ошиблась. Она не могла предвидеть той поистине беспрецедентной, невиданной по своим масштабам кампании фальсификации, которую в последние десятилетия ведут представители американской буржуазной науки. Совершенно ясно, что, пока в США господствует империализм, подлинная история развития и роста монополий, методов их обогащения будет тщательно фальсифицироваться и скрываться представителями реакционной буржуазной науки от широких масс американцев. Термин «бароны-разбойники» такие ученые давно уже сдали в архив. Из года в год в США выходят десятки книг, цель которых доказать, что возникновение крупнейших состояний Америки — результат «гениальности» тех, кто это состояние сколотил, и что они действовали не ради собственного обогащения, обогащения любой ценой, а исключительно ради общественного блага.

О размахе этой фальсификаторской деятельности свидетельствует хотя бы тот факт, что старейшина современных буржуазных историков США, глава так называемой школы «новых реалистов» А. Невинс предпринял в последние годы многотомное издание «Истории американского большого бизнеса», в которой пытается представить последний как результат подвигов, альтруизма, как вклад Америки в мировую цивилизацию и т. д.

Понятно поэтому, что на таком фоне новая книга Ф. Ландберга вызывает особый интерес. Следует отметить, что между упоминавшейся «Историей «Стандард ойл компани» И. Тарбелл, целым рядом других подобных исследований, проводившихся в начале века, и работой Ф. Ландберга существует прямая связь. Эти авторы защищают позиции домонополистической буржуазии, грезят о прошедшем «золотом веке», когда огромные монополии и конгломераты не задавили еще мелкое предпринимательство и не захватили власть и огромные богатства, которыми они ныне владеют в сфере капиталистического бизнеса.

В книге «Богачи и сверхбогачи», как и в «60 семействах Америки», Ф. Ландберг выступает против засилья монополий в экономической и политической жизни США, приводит обширный материал, показывающий масштабы и формы

этого засилья, методы, при помощи которых сверхбогачи диктуют свою волю правителям современной Америки.

Однако разоблачения Ф. Ландберга не всегда последовательны. Это, скорее, элегические вздыхания мелкого буржуа о прошлом, о том «добром старом времени», когда мелкие и средние предприниматели еще не были схвачены за горло гигантскими монополиями.

Ф. Ландберг не может подняться до понимания того, что процесс монополизации — неизбежный процесс обобществления труда и производства, вплотную подводящий капитализм к более высокой социально-экономической формации, и что «для проведения агрессивной политики на международной арене и укрепления классового господства в своих странах империалисты используют рост государственно-монополистических форм капитализма, межгосударственную хозяйственную интеграцию, достижения науки и техники»\*. Он видит зло не в самой капиталистической системе, а лишь в том, что считает ее крайностями, тешит себя надеждой, что «золотое время» капитализма еще можно вернуть.

В этом главные теоретически несостоятельные исходные позиции Ф. Ландберга, обуславливающие ограниченность его мировоззрения, делающие порой беспомощными и наивными многие его теоретические выводы и практические рекомендации.

Искреннее негодование по поводу безраздельной диктатуры кучки «некоронованных королей Америки» направило автора по пути сбора огромного количества фактов, которые показывают конкретно, «в лицах», всемогущество американских монополий, антидемократичность американской политической системы.

Именно в этом собранном воедино обширнейшем фактическом материале, разоблачающем мифы американской буржуазной науки и реакционной империалистической пропаганды, и состоит прежде всего ценность книги Ф. Ландберга.

Рассмотрим в качестве примера одну из модных буржуазных теорий, согласно которой времена, когда в экономике капиталистических государств заправляла кучка сверхбогатых и сверхмогущественных денежных тузов, канули в прошлое. По этой теории миллиардеры существуют и ныне, но они только получают проценты с капиталов, нажитых их

---

\* «Материалы XXIV съезда КПСС», М., 1971, стр. 193.

предками, и не принимают участия в управлении экономической машиной капиталистических государств.

Вандербильты и Морганы, утверждают далее апологеты этой теории, хозяйничали 100 лет назад, ныне же они не играют никакой роли. Сегодняшних Морганов и Дюпонов никто не знает, и они никому не мешают. Что же касается их богатств и созданных ими империй, то эти богатства и империи давно уже, дескать, принадлежат миллионам акционеров и управляются менеджерами, ответственными перед акционерами.

Подобные «научные» высказывания, едва ли не самые распространенные в современной буржуазной социологии, подаются под разными соусами — «народный капитализм», «государство всеобщего благоденствия», «революция управляющих» и т. д.

Если верить этим высказываниям, то получается, что Форды уже не владельцы многочисленных предприятий. Они лишь управляют огромным акционерным сообществом, хозяева которого — рабочие фордовских заводов. Ибо рабочие, уверяют сторонники этой теории, имеют возможность купить акции и стать таким образом совладельцами предприятия. Всячески жонглируя подтасованными данными, современная буржуазная наука тщательно обходит реальные факты. А факты эти свидетельствуют о том, например, что только одному семейству миллиардеров Дюпонов принадлежит сегодня в 10 раз больше акций, чем всем американским рабочим, вместе взятым.

Столь же распространена фальшивая маскировка американских богачей под неких бесплотных духов с помощью теории о «революции управляющих». Хозяева, по словам проповедников этой теории, вовсе не хозяева, а лишь очень богатые рантье, вся же реальная власть в корпорациях и банках перешла в руки наемных управляющих — менеджеров, которые служат не столько своим хозяевам, сколько массам акционеров.

Прослойка менеджеров в сегодняшней Америке действительно значительна и влиятельна. Достаточно привести такой пример: оклад президента США — 200 тыс. долл. в год; ежегодный доход президента «Дженерал моторз» превышает 750 тыс. долл. Воротилы большого бизнеса не жалеют денег для оплаты услуг тех, кто приумножает их богатства. Современный бизнес чрезвычайно сложен, он требует обширных знаний в области финансов, промышленности, научной организации труда и систем управления. Поэтому

опытные администраторы, специалисты-управляющие в большой цене. Им платят колоссальное жалование, перема-нивают из одной фирмы в другую. И тем не менее они лишь служащие, хотя некоторые из них со временем создают собственное дело. Конкретные факты, приведенные Ф. Ландбергом, еще раз доказывают несостоятельность всевозможных модификаций теорий «народного капитализма», «революции управляющих» и прочих фальсификаций.

Нет, никуда не делись ни Морганы, ни Форды, ни Рокфеллеры. Ни на йоту не уменьшились их власть и могущество. Напротив, по мере усиления монополизации эти власть и могущество возросли еще больше, превращаясь в безраздельную диктатуру кучки сверхбогачей в современной Америке. Что же касается управляющих, а Ф. Ландберг приводит на сей счет факты достаточно убедительные, то ни о какой их «революции» в данном случае не может быть и речи. Власть их, хотя подчас и велика, строго ограничена. А сами они не более чем наемные служащие, хотя и весьма высокооплачиваемые, которых подлинные хозяева могут уволить в любой момент.

Ф. Ландберг, исследовав фактическое положение дел в мире американского бизнеса, показал несостоятельность многих теоретических измышлений буржуазной науки, вскрыл ее фальсификаторские ухищрения.

Большой интерес представляют те страницы книги «Богачи и сверхбогачи», которые посвящены филантропической деятельности монополий. Вряд ли в какой другой области американская пропаганда создала столько небылиц, как в этой, в связи с наличием всякого рода фондов и иных форм «благотворительной» деятельности финансовой олигархии.

Произведенный Ф. Ландбергом анализ документальных данных позволил ему сделать вывод о том, что «жертвователю, выступая в роли щедрого филантропа, во многих случаях может косвенным путем обеспечить себе больше реальных доходов, чем строго придерживаясь практики прямых инвестиций». Оговорка «во многих случаях», очевидно, лишь дань автору редактору. Факты, собранные Ф. Ландбергом, и многочисленные другие данные дают основание говорить о том, что филантропическая деятельность представителей американского большого бизнеса, имея весьма мало общего с заботой о благе ближнего, является ныне одним из важных средств увеличения доходов монополистов, способом избежать уплаты налогов.

Как это делается, можно видеть на примере с известным в США Фондом Форда, весьма характерным и показательным. Американский исследователь Д. Макдональд в своей книге, посвященной этому фонду, пишет, что в 30-х гг. все паи компании Форда принадлежали Генри Форду-старшему и его сыну Эдзелу. Если бы это огромное состояние было оставлено наследникам, им пришлось бы уплатить налог на наследство в размере 77% всех капиталов. Формально закон ни для кого не делает скидки. Но лишь формально. Семейство Фордов цинично и без труда обошло закон. Старый Форд завещал наследникам лишь 10% основного капитала, а остальные 90% были переданы фонду его имени, числящемуся в разряде благотворительных, а потому освобожденному от налога на наследство, ибо в соответствии с действующими в США законами капиталы, внесенные в благотворительный фонд, пользуются огромными налоговыми льготами, и в частности полностью освобождаются от уплаты налога на наследство.

Наследники Форда от этого несколько не пострадали. С помощью юридических уловок все сделано было так, что 10% акций компаний, перешедших к наследникам, представляют 100% голосов в делах компании, а 90% акций, переданных в фонд, не дают права голоса. «В течение многих лет,— пишет американский исследователь-марксист В. Перло,— семья Фордов, полностью распоряжающаяся акциями «Форд мотор компани», платит налог только с 10% этих акций, ибо 90% акций принадлежат Фонду Форда, который в соответствии с действующим законодательством свободен от уплаты налогов как благотворительное учреждение».

Таким образом, семья Фордов полностью сохранила контроль над своими предприятиями, а если учесть, что нынешний глава семьи Генри Форд II является одновременно и главой Фонда Форда, станет очевидна вся ловкость, с которой эта семья полностью и безнаказанно обошла налоговое законодательство США.

Так же обстоит дело и с небезызвестным Фондом Рокфеллера. Помимо значительных материальных выгод, получаемых семейством Рокфеллеров в связи с существованием такого фонда, они используют его и в политических целях. То, что в глазах многих средних американцев, не искушенных в политике, братья Рокфеллеры выглядят не как эксплуататоры, а как благотворители и филантропы, посвящающие все свое время и деньги заботам о ближних, то, что это семейство имеет возможность открыто выступать на

политической арене, то, наконец, что отпрыск этой семьи вот уже полтора десятилетия находится среди тех, кто претендует на роль хозяина Белого дома, занимая пост губернатора крупнейшего в стране штата Нью-Йорк,— все это нельзя понять, не учитывая роли и значения Фонда Рокфеллера и политических дивидендов, приносимых им своим владельцам.

«Сладки плоды филантропии»,— пишет Д. Макдональд. К этому выводу, по-видимому, уже давно пришли представители финансовой олигархии США. Из 13 самых богатых семейств Америки, контролирующих, согласно докладу Временной национальной экономической комиссии, 200 ведущих корпораций страны, 12 создали свои семейные филантропические фонды.

Истинный характер благотворительной деятельности богатей — запретная тема в буржуазной политической литературе. Тем больший интерес представляют приведенные Ф. Ландбергом данные, показывающие хитрую механику «филантропической деятельности» финансовой олигархии.

Следует отметить, что это не единственное табу, нарушенное Ф. Ландбергом. Американские буржуазные авторы, подробно описывающие государственный механизм США, очень не любят касаться того, что называют весьма обтекаемым термином «система давления». Речь идет об очень изощренной, гибкой и широкой системе воздействия монополий на государственный аппарат — конгресс, правительство, местные органы власти,— с помощью которой монополии добиваются осуществления тех или иных выгодных для них мероприятий.

Иногда в нашей литературе эту хитрую механику упрощают: дескать, американские монополии предписывают министрам и президентам то-то и то-то, а то-то и то-то запрещают. В действительности же дело обстоит не столь примитивно. Нет никакого сомнения в том, что политика правящих кругов США, линия поведения властей штатов и городов определяются интересами кучки самых богатых, а потому и самых могущественных. Но механизм воздействия американских монополий на органы власти гибок и многообразен.

В книге приведены серьезные, а в некоторых случаях уникальные факты, показывающие, как это происходит. Система подкупа законодателей, способы давления на представителей исполнительной власти — все это предстает перед читателем весьма конкретно и наглядно.



Пожалуй, особый интерес вызывают страницы, на которых Ф. Ландберг повествует о том, какое место в деятельности монополий занимают клубы, где проводят время крупные американские бизнесмены и политики. Этот интерес объясняется тем, что об этих клубах, играющих весьма большую роль в жизни правящих кругов США, буржуазная печать практически умалчивает.

Между тем именно в аристократических клубах Нью-Йорка и Вашингтона, Чикаго и Сан-Франциско, Далласа и Бостона воротилы большого бизнеса занимаются политикой, высказывают мнения, которые потом эхом отдаются в министерствах и сенаторских кабинетах. Без ознакомления с деятельностью закрытых клубов, пожалуй, не понять экономической и политической жизни в США, не разглядеть ее тайные пружины, не увидеть шестерни и приводные ремни в механизме государственной власти. Вступление в один из таких клубов является само по себе признаком процветания и напоминает средневековое посвящение в рыцари. Во всяком случае, последствия этого не меньшие: вступив в один из таких клубов, человек становится своим в узком кругу финансовых воротил и приобщается к их тайнам.

Здесь не ведутся протоколы, не подсчитываются голоса. Здесь «голосуют» доллары. И чем их больше, тем увереннее и властнее звучит голос их обладателя. Члены клуба обмениваются мнениями, сдавая карты, и изрекают истины, запивая их дорогими винами. Но мнения и точки зрения, высказанные во время застольной беседы, на яхте или с бильярдным кием в руках, отнюдь не повисают в воздухе. Переданные непосредственно собеседнику: сенатору, мэру, судье, издателю, приглашенному отведать изысканные блюда клубного повара,— либо доведенные до сведения законодателей и иных представителей власть имущих каким-нибудь другим способом, они становятся тем ориентиром, на который держат курс эти последние.

Несомненной заслугой Ф. Ландберга является то, что он осмеливается писать в своей книге о том, о чем буржуазным ученым и публицистам говорить не положено. Однако, раскрывая механизм воздействия монополий на представителей официальной власти, Ф. Ландберг не преступает границы, им самим установленной. Приводя в своей книге несомненно интересные и новые для широких кругов американских читателей факты, он не решается вторгаться в святая святых и до конца исследовать механизм власти американских монополий.

Так, практически вне его внимания остается такое оказывающее значительное влияние на политику правительства США обстоятельство, как конкурентная борьба между ведущими монополистическими группами и объединениями американского капитала, и в частности борьба между «старыми» и «новыми» деньгами, ожесточенное соперничество между давно сложившимися, захватившими важнейшие позиции в экономике и политике страны могущественными монополистическими группами Северо-Востока и новыми богачами Техаса, Калифорнии, Среднего Запада. В результате Ф. Ландберг, по существу, не исследует важнейшие моменты, во многом определяющие политику правящих кругов Вашингтона.

Калифорнийский нефтепромышленник Поль Гетти, нефтяной воротила из Техаса Гарольдсон Хант, владелец крупной недвижимости Джозеф Кеннеди, техасские нефтепромышленники Мэрчинсон и Каллен и целый ряд других имен, которых мы не встречали в книге «60 семейств Америки», ныне заняли видное место в галерее рисуемых Ф. Ландбергом портретов крупных представителей современного американского бизнеса. Появление этих лиц связано с теми процессами, которые происходят в США. И прежде всего с тем, что в последние десятилетия резко усилилась роль так называемых «молодых группировок» американского монополистического капитала.

Если в предвоенный период в американской экономической жизни безраздельно господствовала группа наиболее могущественных монополий Северо-Востока, которая именуется иногда в литературе уолл-стритской, то в послевоенные годы появились конкурирующие с ними объединения монополистов Дальнего Запада, Среднего Запада и Юга страны.

В книге «Богачи и сверхбогачи» Ф. Ландберг называет имена многих (хотя и не всех) видных представителей этих группировок, но рассматривает каждого из них в отдельности, изолированно. Между тем ни Хант, ни Гетти, ни Хьюз, ни другие новые и сверхновые звезды американского бизнеса не смогли бы играть сколько-нибудь значительную роль в экономической жизни Соединенных Штатов Америки, если бы действовали в одиночку, если бы не входили в состав могущественных группировок.

Недооценка влияния новых группировок американского монополистического капитала, значительного усиления ожесточенной конкурентной борьбы, происходящей на верхушке

американского делового Олимпа, предопределяет существенные недостатки книги. Между тем эта проблема имеет значение настолько большое, что о ней следует сказать особо.

Среди ленинских указаний, имеющих важное значение для понимания современных проблем, в частности для понимания важнейших процессов, происходящих в США, особое место занимает положение о том, что в эпоху империализма монополии отнюдь не уничтожают конкурентной борьбы между капиталистами. Наоборот, поскольку конкурируют могущественные монополистические объединения, а не множество отдельных компаний и фирм, эта борьба становится более ожесточенной и упорной.

В. И. Ленин отмечал, что монополии чрезвычайно обостряют конкурентную борьбу отдельных трестов, банков и финансовых групп, что «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов» \*.

«Попытки капитализма приспособиться к новым условиям не ведут к его стабилизации как общественной системы. Общий кризис капитализма продолжает углубляться», подчеркнул XXIV съезд КПСС.

Невозможно понять многие противоречия и зигзаги внешней политики США, не учитывая столкновения интересов и той борьбы, которая происходит внутри американской правящей элиты, и прежде всего в верхушке американского монополистического капитала.

Американские монополии выступают едино в борьбе за свои основные цели, за укрепление позиций американского капитала, в борьбе против сил прогресса и демократии, против национально-освободительного движения. Но это единство отнюдь не уничтожает острых внутренних конфликтов, возникающих в тех случаях, когда непосредственные интересы одних групп промышленно-финансового капитала отличаются от интересов других групп.

Специфические интересы различных монополий обуславливают их заинтересованность в различных, подчас прямо противоположных мероприятиях правительственной администрации. Так, одни монополистические группы, не вывозящие на внешние рынки свою продукцию, а размещающие ее преимущественно в Соединенных Штатах, заинтересованы в высоких таможенных тарифах. Они настаивают на про-

---

\* В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 27, стр. 386.

тектионистской политике. Другие же выступают против нее.

Одни монополии рассматривают правительственные расходы на социальные нужды исключительно как «разбазаривание средств», другие, наоборот, считают такую политику небезвыгодной для себя, так как она способствует расширению рынка сбыта их продукции и т. д. Одни монополистические группировки стремятся побудить Вашингтон к созданию новых баз за пределами США, к вовлечению многих стран в различного рода военно-политические группировки, ибо считают, что это позволяет им еще больше подчинить себе другие страны и еще глубже проникнуть в их экономику, другие же монополии, не имеющие возможности широко инвестировать свои капиталы за границей, относятся к этому либо сдержанно, либо более или менее отрицательно.

В. И. Ленин, говоря о конкурентной борьбе монополий, отмечал: «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»\*.

Это ленинское указание особенно применимо к США, ибо острая борьба, происходящая в стане американских монополий, оказывает существенное влияние как на внутреннюю, так и на внешнюю политику Вашингтона.

Было бы невозможно и наивно попытаться разделить американские монополии на хорошие и плохие, на миролюбивые и агрессивные, на реакционные и прогрессивные. В то же время было бы неправильным не видеть серьезных конкретных расхождений в интересах и как следствие этого в политике тех или иных монополистических групп.

Так, например, ведущие монополистические объединения США, преимущественно из числа старых, давно возникших группировок Северо-Востока, располагают значительными капиталовложениями за пределами США, и прежде всего в Западной Европе, а также на Ближнем Востоке и в некоторых странах Азии, Африки, Латинской Америки. Другие группировки, и в частности техасское, калифорнийское, среднезападное объединения монополистов, не имеют сколько-нибудь значительных капиталовложений за границей. Нетрудно представить себе разный подход, разные интересы

---

\* В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 38, стр. 154.

каждой из этих групп в конкретных вопросах международной политики.

Столкновение интересов различных группировок монополистов США существенно влияет и на внутреннюю политику. Правительство Кеннеди, к примеру, предприняло атаку на так называемую скидку на истощение недр, налоговую льготу, позволявшую нефтяным компаниям прежде всего в Техасе получать баснословные прибыли. Эта привилегия давно вызывала раздражение не нефтяных корпораций, считавших ее несправедливой поблажкой конкурирующим монополистическим группам. Кое-кто в США даже склонен усматривать связь между атаками Кеннеди на привилегии нефтяных компаний и участием техасских нефтяных магнатов в заговоре, стоившем ему жизни. Так или иначе, но одной из первых мер, осуществленных техасцем Л. Джонсоном после того, как он оказался в Белом доме, был категорический отказ от линии своего предшественника в этом вопросе.

Рост влияния в послевоенные годы в экономике и политике США новых, так называемых «молодых» монополистических объединений — одно из важных обстоятельств, недооценка которого уменьшает ценность исследования Ф. Ландберга, сужает, ограничивает его выводы. Рассмотрим хотя бы такой вопрос, как борьба монополистических групп за высший государственный пост в стране. Вряд ли можно считать случайным то обстоятельство, что в последние годы хозяева Белого дома — это деятели, особенно тесно связанные с молодыми монополистическими группировками. Продвижение Джонсона к власти на протяжении многих лет поддерживали наиболее влиятельные и могущественные предприниматели Техаса, которые сыграли немалую роль в соперничестве между ставленником уолл-стритских финансово-промышленных групп Джоном Кеннеди и политической креатурой техасских воротил Линдоном Джонсоном.

Джонсона в Белом доме сменил Никсон, начинавший свою карьеру в сан-францисском «Бэнк оф Америка» и пользующийся особым покровительством лидеров калифорнийских финансово-промышленных объединений.

В том, что дело обстоит именно так, нетрудно убедиться, проанализировав состав администрации Джонсона и Никсона. При Джонсоне особый вес в Вашингтоне имели деятели, связанные с техасскими предпринимателями. В правительстве Никсона важные ключевые посты занимают лица, известные своими тесными связями с «Бэнк оф Америка» и другими корпорациями Дальнего Запада США.

Было бы упрощением утверждать, что Кеннеди представлял в Вашингтоне исключительно Уолл-стрит, Джонсон — Техас, а Никсон — Калифорнию. Президенты США выражают прежде всего интересы американского монополистического капитала в целом. Но определенное различие в их политике тем не менее существует. И то обстоятельство, что два последних хозяина Белого дома особенно тесно связаны с новыми группировками американского монополистического капитала, свидетельствует о быстром усилении роли и влияния последних.

А тот факт, что представители «молодых группировок» американского капитала, позже других вышедшие на арену и торопящиеся «наверстать упущенное», проводят особенно агрессивный, особенно шовинистический курс, играет далеко не последнюю роль в том, что «реакционная природа и агрессивные устремления резче всего проявляются в политике американского империализма, который представляет собой наибольшую опасность для независимости народов и всеобщего мира, главное препятствие на пути общественного прогресса. Для США особенно характерны агрессивный курс внешней политики, раздувание милитаризма, который несет в себе угрозу мировой войны»\*.

Влиятельный английский еженедельник «Экономист», назвав книгу Ф. Ландберга «очень длинной и плохо построенной», отмечает, что она представляет интерес прежде всего фактическим материалом, в ней собранным. Надо сказать, что упреки и в чрезмерном многословии и в не всегда удачном построении книги небезосновательны. Книга перегружена многочисленными и часто неоправданными отступлениями от основной темы, пространными рассуждениями, уводящими в сторону и нередко политически беспомощными, чтобы не сказать больше. Подготавливая русское издание книги Ф. Ландберга, мы сохранили то ценное, что эта работа в себе включает, оставив за рамками русского издания все не имеющее прямого отношения к рассматриваемой теме.

Ф. Ландберг далеко не марксист. Более того, когда он покидает твердую почву фактов и цифр, среди которых чувствует себя в достаточной степени уверенно, и пускается в рассуждения, он нередко повторяет зады буржуазной про-

---

\* «Материалы XXIV съезда КПСС», М., 1971, стр. 193.

паганды, обнаруживает теоретическую беспомощность и политическую несостоятельность.

Советский читатель без труда увидит слабости, присущие Ф. Ландбергу как буржуазному исследователю: весьма поверхностные его рассуждения о роли интеллигенции в современном обществе, очевидные противоречия, в которые он иногда впадает, уязвимость многих его теоретических построений.

По меньшей мере наивны рассуждения Ф. Ландберга о том, делает ли богатство счастливым своего обладателя. И уже не просто наивны заявления автора, что социальные проблемы (безработица, нищета и т. д.) «обрушиваются на богатую молодежь почти с такой же силой, как и на бедную», или что империалистические группы втягивают США в жестокие войны «без злого умысла, подобно тому как слон, не испытывая злобы, трется о молодое деревце и ломает его», ибо наличие такого умысла не вызывает сомнений.

Но не это главное в книге Ф. Ландберга «Богачи и сверхбогачи», не это составляет ее содержание. Главное в ней — наличие огромного количества тщательно отобранных фактов, которые в своей совокупности создают очень впечатляющую картину. Хотел того автор или нет, ибо в конце концов он ставил перед собой задачу весьма ограниченную — осудить не существующую в США систему, а ее крайности, — приведенные им факты свидетельствуют о неизлечимых пороках системы, изжившей себя, ставшей тормозом на пути поступательного движения человечества.

*Вал. Зорин*





## ИЗБРАННЫЕ И ОТВЕРЖЕННЫЕ

Громадное большинство американцев — граждан самой богатой, самой могущественной страны капиталистического мира, в которой больше, чем где-либо, говорят об идеалах, — не имеют ничего иного, кроме своей домашней обстановки и нескольких сверкающих вещей, таких, например, как автомобили и телевизоры, обычно приобретаемые в рассрочку и часто уже подержанные, а также носильной одежды. Очень много, если не большинство, американцев живут в лачугах, хибарках, халупах, временках, в уродливых домишках викторианских времен, в скверных сдаваемых внаем квартирах и в разрушающихся многоквартирных домах. (Среди американцев распространено мнение, что условия жизни за границей повсюду гораздо хуже, чем где бы то ни было в Соединенных Штатах. Считается, например, что французы могли бы многому поучиться в области кулинарного искусства в американских автоматах-закусочных.)

В то же время относительно небольшое число американцев — это баснословно богатые люди, подобно принцам из «Тысячи и одной ночи». Их глашатаи без конца восхваляют сверхъестественные преимущества обладания частной собственностью и незыблемое могущество американских собственников.

Даже если бы страна долгое время находилась под игмом жадной диктатуры, то и тогда огромное большинство американцев 60-х годов XX века едва ли могло оказаться владельцами столь незначительной собственности. Каким же образом удалось до такой степени ограбить большинство населения, некогда состоявшее из собственников по крайней мере небольших участков необрабатываемой земли? Этому

интригующему, хотя и щекотливому вопросу мы уделим некоторое внимание позднее.

Заявления, подобные сделанным выше, в тех редких случаях, когда на них отваживаются (хотя они в точности соответствуют действительности и отнюдь не новы), неизбежно встречают отпор со стороны бдительных пропагандистов — сторожевых псов существующего строя. Будучи приперты к стене, эти пропагандисты выдвигают магическую формулу о мифически высоком американском уровне жизни, который на поверку оказывается всего лишь уровнем валового потребления. Поэтому указанные заявления должны быть, особенно в нынешний век одностороннего изобилия, надежнейшим и точнейшим образом документально подтверждены и переподтверждены. Это, разумеется, не остановит сторожевых псов, располагающих для своих опровержений как неистощимыми запасами казуистики и изощренности, так и столь же безмерными ресурсами писчей бумаги — продукта истребления лесов.

### *На сцену выступает критическая наука*

Однако (к счастью, для истины) критическая наука, которую повторяющиеся в течение многих лет обвинения и контробвинения вывели из прежней спячки, была наконец вынуждена предпринять глубокое, подробнейшее, исчерпывающее и авторитетное изучение подспудных фактов, хотя результаты этого исследования не освещаются в контролируемых изданиях, не обсуждаются публично и даже не упоминаются в благопристойном обществе. Что касается широкой публики, то в наш век безудержной гласности, когда даже мученический конец смелого молодого президента в одночасье превращается в прибыльный бизнес, факты о подноготной общества изобилия держатся в глубокой тайне от всех, за исключением тех странных созданий, которые готовы часами копать в пыльных томах книгохранилищ.

Тем не менее безупречный научный анализ неопровержимых официальных данных полностью подтверждает выдвинутые мною вначале утверждения, которые рядовому читателю газет могут показаться неправдоподобным иконоборчеством, нелепым заблуждением или бормотанием идиота. После того как будут всесторонне рассмотрены господствующие позиции богатых и способы, с помощью которых такие позиции сохраняются, мы коснемся и некоторых сложных причин, объясняющих это ненормальное положение.

Большинство взрослых американцев в современном обществе обманчивого изобилия — наследников предприимчивого (и целиком вымышленного) жителя Америки из буйной фантазии Уолта Уитмена — всего лишь наемные работники. Положение их, как правило, непрочное. Почти все они наемные слуги. И эта нация «свободных и равных» наемных работников представляет собой реальную опору и окружение кучки богачей на великом Североамериканском континенте.

Те немногие газеты, которые имеют обыкновение печатать иностранные новости, время от времени публикуют материалы о странах Латинской Америки. Авторы таких материалов неизменно с горечью обнаруживают, что у власти в этих странах находится немногочисленная олигархия крупных землевладельцев; остальную часть населения составляют их лстыивые приспешники и безземельные, задавленные нищетой крестьяне. Но я нигде не читал, что эта обобщающая характеристика, если заменить несколько имен существительных, в равной мере относится и к Соединенным Штатам, где место землевладельцев занимают финансисты, промышленники и крупные рантье, а место крестьян — низкооплачиваемые наемные работники (которые точно так же, как и крестьяне, находятся под угрозой лишиться работы по той или иной причине).

### *«Банановые республики»*

Эти же самые авторы, концентрируя внимание на Центральной Америке, язвительно пишут о «банановых республиках», о тех странах, экономическое господство над которыми в основном сосредоточено в руках «Юнайтед фрут компани», о странах, где политические лидеры покупаются и продаются, как жареная кукуруза, и где честолюбивые мятежники время от времени свергают предыдущих мятежников и управляют страной в собственных корыстных интересах. Но Соединенные Штаты, священная земля Вашингтона, Джефферсона, Франклина и Мэдисона, сами часто обнаруживают много подобных черт, проявляющихся в одуряющей атмосфере, временами напоминающей атмосферу сельских карнавалов, восточных базаров, шумных игорных заведений и шикарных публичных домов. Если кто-либо полагает, что я преувеличиваю, пусть обратит внимание на то,

как политические съезды, государственные похороны, выборы, судебные процессы и заседания комиссий конгресса напоминают пестрые картины Кони-Айленда, Атлантик-Сити, Майами-Бич, Голливуда, Палм-Спрингса, Бродвея, Лас-Вегаса и Мэдисон-авеню.

Условия в Соединенных Штатах, с учетом их специфики, не так уж сильно отличаются от условий в других странах, в чем постоянно убеждают уроженцев Северной Америки бойкие журналисты. Точно так же как и в «банановых республиках», и в США время от времени совершается убийство или покушение на убийство главы государства: Линкольн, Гарфилд, Мак-Кинли и Кеннеди были убиты, Трумэн и оба Рузвельта являлись объектами предполагаемого покушения; немало местных политических лидеров было прошито пулями. Отсюда вовсе не следует, что те различия между Соединенными Штатами и республиками Центральной Америки, которые существуют на самом деле, не имеют значения. Дело заключается в том, что отличительные черты, представляющие Соединенные Штаты в выгодном свете, например преобладание к северу от Рио-Гранде домов, имеющих современную канализацию, и сооружение там замечательных и совершеннейших телевизионных систем, бесконечно превозносятся в назидание широкой публике, тогда как невыгодные для США черты сходства упоминаются очень редко или вовсе замалчиваются. Говорить о них считалось бы непатриотичным.

Что касается, например, применения в США огнестрельного оружия, то в этом отношении они дадут сто очков вперед любой из «банановых республик». С 1900 г. в Соединенных Штатах свыше 750 тыс. человек скончалось от огнестрельных ран, полученных отнюдь не в военных условиях, а иногда даже в собственном доме; в настоящее время число умерших от применения огнестрельного оружия достигает 17 тыс. в год, или 50 человек в день. Другие формы насилия также преобладают в США, а насилие вообще, к ужасу всех благовоспитанных людей, служит основной темой американского кино и телевидения, отражая нравы мужской части общества. Со времени появления в Соединенных Штатах автомобиля, которым мы так хвастаем, в автомобильных катастрофах погибло свыше полутора миллионов человек.

Преступность, пользуясь заимствованным выражением, пышно расцветает. Несколько государственных комиссий, от комиссии Уикершема 1931 г. и до президентской комис-

сии 1967 г., вели обследования, выносили рекомендации и горестно сокрушались, а тем временем волна преступности (о значительной части которой и не сообщается) нарастала. Помимо часто раскрываемых тесных связей между организованной преступностью и местными политическими деятелями, связи организованного преступного мира явно прослеживаются также и выше, вплоть до кругов конгресса.

В старину гонца, доставившего королю дурную весть, нередко казнили. В наше время тех, кто сообщает подобные нежелательные сведения, клеймят как «очернителей», которые сами замараны, то есть с помощью этого эпитета как бы пытаются снять саму проблему.

Если говорить о такой, по-видимому, наиболее характерной для стран Латинской Америки отличительной черте, как вмешательство военных, то и в этом плане Соединенные Штаты теперь бесспорно затмевают все, что могут продемонстрировать латиноамериканские республики. По сравнению с нынешней политической властью и влиянием военных кругов США роль милитаристов в Германии Гогенцоллернов (одно время расценивавшаяся приведенными в ужас американскими публицистами как вершина махрового милитаризма новейшей истории) представляется совершенно ничтожной. Пентагон нашего времени, когда его представители действуют в конгрессе и в исполнительных органах власти, когда политические деятели испытывают благоговейный трепет перед увешанными орденами генералами, когда военно-промышленные корпорации кишмя кишат отставными офицерами, способен стереть с лица земли такую державу, как гогенцоллерновская или гитлеровская Германия, несколькими меткими ударами.

Все это начинает приводить в смущение даже американских президентов. Дуайт Д. Эйзенхауэр в своем президентском прощальном послании обращал внимание на «такое сочетание колоссальных вооруженных сил и большой военной промышленности» и призывал «остерегаться установления в высших правительственных органах неоправданного влияния военно-промышленного комплекса — желанного или нежеланного». Он заявил: «Существует и будет существовать потенциальная опасность пагубного усиления неправильно используемой власти», так как влияние этого комплекса «ощущается в каждом городе, в каждом штате, в каждом учреждении федерального правительства. Мы признаем настоятельную необходимость такого сдвига. Однако мы не должны недооценивать его серьезных последствий».

Президент Джон Ф. Кеннеди понял, что Пентагон и ЦРУ обманным путем вынудили у него согласие на давно задуманное вторжение на Кубу, которое затем потерпело крах в бухте Кочинос, когда Кеннеди отказался отдать приказ об авиационной поддержке вторжения; благодаря этому шагу он нажил себе множество ожесточенных врагов среди правых. Многие сторонники президента Линдона Б. Джонсона утверждали, что советы военных ввели его в заблуждение и толкнули на дорогостоящее вмешательство во Вьетнаме, которое бросило мрачную тень на период его правления. Между тем некоторые крупные представители генералитета с самого начала выступали против этой авантюры.

Хотя американские генералы формально и не принимают политических решений, они (как и генералы во многих других странах после 1914 г.) подают советы, которые неизбежно влекут за собой принятие определенных решений со всеми вытекающими из них последствиями. Эти советы отнюдь не являются политически невинными.

За исключением того, что в Соединенных Штатах имеется большое число промышленных рабочих и служащих, а не безземельных крестьян, они мало чем отличаются от стран Латинской Америки. Соединенные Штаты гораздо более похожи, например, на Бразилию и Аргентину, чем на Францию или Англию (две страны, к которым большинство американцев склонны относиться с чувством покровительственного превосходства).

Говоря о такой явной отличительной особенности Соединенных Штатов, как отделение церкви от государства, следует отметить, что в стране существует теперь сильное движение, возглавляемое политиками, апеллирующими к наименее образованным избирателям и требующими от государства прямой поддержки церкви, то есть такого вмешательства государства в дела церкви, которое, очевидно, повлечет за собой поддержку этих политиков со стороны церкви. И это движение должно сделать Соединенные Штаты еще более похожими на Латинскую Америку и еще менее похожими на Европу, где наблюдается тенденция ко все более глубокому размежеванию церкви и государства в большинстве сфер их влияния.

Можно почти утверждать, что существует усиливающаяся тенденция создавать Соединенные Штаты, если не обращать внимания на их индустриальные черты, по типу «банановых республик», что таким образом превращает США, по существу, в «банановую республику».

Основу нашего повествования по необходимости составляет статистика. А достоинство статистики в ее компактности. Однако я знаю, что многие читатели терпеть не могут статистики; это обстоятельство побуждает умудренных опытом редакторов рекомендовать авторам обойтись без статистики или упрятать ее в конец книги. Очевидно, встреча в детстве с арифметикой в неблагоприятной школьной обстановке породила у многих людей (даже у образованных) отвращение к цифрам, и, видя эти цифры, они просто пропускают их. И все же читателю будет полезно изучить и тщательно обдумать приводимые ниже данные.

Хотя в течение нескольких десятков лет уже были проведены серьезные исследования, три появившиеся недавно отличные работы осветили положение с гораздо большей точностью, чем когда-либо прежде. Они основаны на целом ряде исследований о размерах и концентрации американского богатства, начатых еще Дж. К. Холмсом в 1893 г.

Три последние работы были осуществлены независимо друг от друга: профессором Висконсинского университета Робертом Дж. Лампменом по поручению Национального бюро экономических исследований; Научно-исследовательским центром Мичиганского университета в виде ряда докладов за 1947, 1952, 1956, 1960 и 1963 гг.; гарвардским историком Габриэлем Колко в его книге «Богатство и власть в Америке» (1962 г.). В такой последовательности я и останавлиюсь на них, а также на официальных, приукрашивающих положение данных.

Работа Лампмена была выпущена в 1962 г. издательством Принстонского университета; она насчитывает 286 страниц, содержит 138 огромных таблиц и 37 графиков (включая 13 кривых Лоренца), и в ней применены наиболее сложные методы математического анализа.

Профессор Лампмен сделал следующее: он получил первичные данные о поступлениях федерального налога на наследство за 1922, 1929, 1933, 1939, 1945, 1949, 1953, а в некоторых случаях и за 1954 и 1956 гг., но основное внимание сосредоточил на данных за 1953 г. Этот налог установлен законом для наследуемого состояния, превышающего определенный минимальный размер, который составлял 50 тыс. долл. в 1922—1926 гг., 100 тыс. долл. в 1926—1932 гг., 50 тыс. долл. в 1932—1935 гг., 40 тыс. долл. в 1935—1942 гг. и 60 тыс. долл. после 1942 г.

Получив такие данные, профессор Лампмен применил затем известный метод мультипликации наследств. Этот метод состоит в том, что число и размеры состояния умерших каждой поло-возрастной группы умножаются на обратный общий показатель смертности в каждой такой группе. В результате получают данные о числе живых и размерах состояний в каждой поло-возрастной группе и в каждой группе по размеру состояния.

Профессор Лампмен иллюстрирует этот метод следующим образом: «Допустим, что из 1000 человек населения в возрасте от 40 до 50 лет в год умирают 2 человека с состоянием 100 тыс. долл. или выше. Примем, далее, за известное, что за данный год умерло 5% из всей 1000 человек в возрасте от 40 до 50 лет. Затем можно предположить, что умершие 2 человека с состоянием в 100 тыс. долл. или выше составили 5% всех живых в группе лиц с состоянием в 100 тыс. долл. Чтобы получить число живых с состоянием в 100 тыс. долл., следует умножить 2 на 20 (обратное от 5%) и таким образом получить ответ, который равен 40 живым лицам с состоянием в 100 тыс. долл. или более».

### *Результаты расчетов Лампмена*

Лампмен пришел к следующим результатам.

1. Свыше 30% имущества и ценных бумаг частного сектора экономики (около 20% всего богатства страны составляет государственную собственность) принадлежало в 1953 г. 1,6% взрослого населения (103 млн. чел.).

2. На долю этой группы в 1,6% из всего находившегося в частной собственности богатства приходилось 32%, которые включали 82,2% всех акций, 100% облигаций штатов, а также не облагаемых налогом облигаций местных административных органов, 38,2% облигаций федерального правительства, 88,5% прочих облигаций, 29,1% наличных денег, 36,2% закладных и векселей, 13,3% фондов компаний по страхованию жизни, 5,9% пенсионных и аналогичных фондов, 18,2% разных видов собственности, 16,1% недвижимости и 22,1% всех долговых обязательств и закладных.

3. В таблице № 1 указан процент национального богатства, приходившийся на 0,5% и на 1% взрослого населения за указанные годы.

4. Оценка валового размера состояний для всего взрослого населения в 1953 г., полученная в результате дальней-



шего применения тех же методов, дана в таблице № 2.

Таблица 1

Год	На долю 0,5% взрослого населения (в %)	На долю 1% взрослого населения (в %)
1922	29,8	31,6
1929	32,4	36,3
1933	25,2	28,3
1939	28,0	30,6
1945	20,9	23,3
1949	19,3	20,8
1953	22,7	24,2
1954	22,5	—
1956	25,0	26,0

Таблица 2

Валовой размер состояния (в долл.)	Число лиц в возрасте 20 лет и старше		Средний размер состояния	Весь валовой объем состояния	
	(в млн.)	(в %)		(в млрд. долл.)	(в %)
От 0 до 3500	51,70	50,0	1 800	93,1	8,3
3500—10 000	19,00	18,4	6 000	114,0	10,2
10 000—20 000	21,89	21,2	15 000	328,4	29,3
20 000—30 000	6,00	5,8	25 000	150,0	13,4
30 000—40 000	2,00	1,9	35 000	70,0	6,3
40 000—50 000	0,80	0,8	45 000	36,0	3,2
50 000—60 000	0,35	0,3	55 000	19,3	1,7
Все ниже 60 000	101,74	98,4	7 900	810,8	72,4
60 000—70 000	0,18	0,1	61 000	10,5	0,9
60 000 и выше	1,66	1,6	186 265	309,2	27,6
Состояния всех размеров	103,40	100,0	10 800	1120,0	100,0
Медиана размеров состояний			3 500		

Эта таблица — одно из подтверждений сказанного в начале книги. Из нее видно, что 50% взрослого населения, владеющего 8,3% богатства, имеет в среднем состояние в размере 1800 долл., что покрывает лишь стоимость мебели,

одежды, телевизора и, быть может, подержанного автомобиля. Большинство из них обладает меньшим состоянием, а многие и вовсе ничего не имеют. Другая группа в 18,4%, вместе с первой образующая 68,4% взрослого населения, в среднем имела состояние в 6 тыс. долл., что, очевидно, в значительной мере отражалось охватом страхованием жизни или наличием в банке сбережений на черный день. Возможно, что эта группа включает и некоторых из избранной компании «народных капиталистов», владеющих двумя или тремя акциями «Америкэн телефон энд телеграф».

Еще 21,89 млн. взрослых (21,2%), что вместе с первыми двумя группами составляет уже 92,59 млн., имели средний валовой размер состояния в 15 тыс. долл., то есть сумму, достаточную лишь для покрытия расходов на лечение серьезной болезни одного человека. Эти 92 с лишним млн. взрослого населения (89,6%) вместе владеют лишь 47,8% всей собственности.

### *Группа крупнейших владельцев собственности*

Число лиц, входящих в верхний 1% собственников, изменялось на протяжении десятилетий так, как показано в таблице.

Год	Число лиц (в тыс.)	Доля в валовом объеме богатства (в %)
1922	651	32
1929	744	38
1939	855	33
1945	929	26
1949	980	22
1953	1030	25

Однако верхние 11% лиц из этого волшебного 1% (то есть 0,11% всех) владели почти 45% богатства одной этой группы, тогда как нижняя половина этого 1% (или 0,50% всех) обладала лишь 23%.

Лампмен утверждает: «Находящееся в личной собственности богатство всего населения оценивалось в 1953 г. примерно в 1 триллион долл. Это означает, что средний валовой размер состояний всех 103 млн. взрослых был немногим меньше 10 тыс. долл.

Медиана, разумеется, окажется значительно ниже. Между тем группа крупнейших собственников имела средний валовой размер состояний в 182 тыс. долл. На большую часть лиц, входивших в эту верхнюю группу, приходились состояния размером ниже указанной средней. Из 1,6 млн. крупнейших собственников свыше половины владели состояниями, валово-

вой размер которых был ниже 125 тыс. долл., а менее 2% (27 тыс. человек) имели состояния размером более 1 млн. долл.».

Таким образом, в 1953 г. в стране насчитывалось свыше 27 тыс. миллионеров — это не только рекордное единовременное число миллионеров за всю историю человечества, но и большее, чем общее их число за всю историю до 1875 г. (к 1966 г. миллионеров насчитывалось около 90 тыс.). Если бы цены на потребительские товары оставались неизменными с 1944 до 1953 г., то численность миллионеров была бы меньшей. «В 1944 г., — пишет Лампмен, — было 13 297 миллионеров. В 1953 г. их насчитывалось 27 502, если оценивать их состояния по ценам 1953 г., но лишь 17 611, если исходить из цен 1944 г.»

Что можно сказать о периоде 1965—1967 гг.? Из того факта, что за предшествовавшие ему 12 лет цены на акции необычайно повысились, можно лишь заключить, что доля богатства крупнейших собственников также в большой степени возросла. Как уже отмечалось, эта маленькая группа владеет более чем 80% акций. На конец 1950 г. исчисляемый фирмой «Доу-Джонс» средний индекс 65 промышленных акций составил 216,31, в 1955 г. — 442,72, в 1960 г. — 618,04 и в марте 1964 г. — 812,18. В мае 1965 г. он был уже значительно выше 900. Менее подвижный индекс 300 акций, исчисляемый Комиссией по делам фондовой биржи, также продемонстрировал увеличение стоимости акций в четыре раза — в 1950 г. он равнялся 41,4, в 1955 г. — 81,8, в 1960 г. — 113,9 и в марте 1964 г. — 160,9. Какому числу служащих удалось за тот же период вчетверо увеличить свое жалованье?

Однако рост стоимости акций определенно сводит на нет одно из предположений Лампмена, а именно следующее: «Наш вывод о том, что доля богатства в руках верхних 2% семей сократилась за период с 1922 по 1953 г. с 33 до 29%, или почти на одну восьмую, очевидно, совпадает с... распространенным мнением, согласно которому за последние десятилетия в Соединенных Штатах произошло некоторое уменьшение экономического неравенства». Повышение курса акций и увеличение доходов корпораций в самое последнее время делает несостоятельной даже эту небольшую уступку.

Профессор А. А. Берли-младший поспешил поднять на щит данные Лампмена о том, что с 1922 по 1953 г. доля богатств в руках верхнего 1% собственников сократилась с 32 до 25%; однако его ликование было преждевременным, ибо

он недостаточно полно цитировал Лампмена, подчеркивавшего, что доля этой группы сократилась за период с 1922 по 1949 г., а затем снова стала возрастать.

Начатые Лампменом расчеты были продлены до 1958 г. в великолепно документированной статистической работе, которую сотрудники статистического отдела Управления внутренних налоговых сборов Джеймс Д. Смит и Стонтон К. Колверт в 1965 г. представили в Американскую статистическую ассоциацию.

Рассмотрев выкладки Лампмена и внося поправку в один из его второстепенных расчетов, Смит и Колверт пришли к выводу, что «в 1953 г. группа крупнейших собственников владела 27,4% валового объема и 28,3% чистого объема основного богатства, а к 1958 г. увеличила свою долю соответственно до 30,2 и 32,0%. Эти данные подтверждают заключение Лампмена, что доля группы крупнейших владельцев собственности возросла после 1949 г.». Основное богатство, как объясняют авторы,—это общий объем богатства за вычетом стоимости активов в попечительских фондах и пенсионных резервах.

Таким образом, новейшие данные, представленные ведущими авторитетами в этой области, заставляют сделать следующий вывод: концентрация богатств в руках немногих усиливается.

В действительности, если учесть колебания рыночной стоимости, оказывается, что доля группы крупнейших владельцев собственности в настоящее время—самая высокая за всю историю. По моим предположениям, доля указанной в верхней графе группы в 0,5% всех собственников теперь превышает ее долю в 1929 г., составлявшую 32,4%. Дальнейшие исследования покажут, что доли всех групп крупнейших собственников, изученные Лампменом, существенно возросли.

На этом мы заканчиваем рассмотрение данных Лампмена, хотя в его весьма остро написанной книге еще многое заслуживает внимания.

### *Исследования Мичиганского университета*

Многочисленные исследования, предпринятые Мичиганским университетом, хотя и обнаружили некоторые несущественные расхождения с данными Лампмена, в целом совпадают с выводами его работы и полностью подтверждают их.

Прежде всего было установлено, что в 1953 году 3% «рас-

ходующих единиц» владело собственностью общей стоимостью 60 тыс. долл. и более; в исследовании Лампмена эта группа собственников составляет 2,3% всех взрослых. «Расходующая единица» состоит из одного или более лиц, образующих домохозяйство.

Согласно «Обзору потребительских финансов» Мичиганского университета за 1953 г., на долю верхних 11% из 54 млн. расходующих единиц страны приходилось 56% всех активов и 60% чистой стоимости всей частной собственности. «В то время, как эта группа владеет лишь 30% потребительского капитала,— отмечает Лампмен,— она является собственником 80% всех коммерческих и инвестиционных активов».

Согласно опубликованному Мичиганским университетом «Обзору потребительских финансов» за 1960 г., 86% всех расходующих единиц страны вообще не владело никакими акциями. Из числа домохозяйств с доходом до 3 тыс. долл. 95% не владело акциями, с доходом от 3 тыс. до 5 тыс. 93% не имело акций, с доходом от 5 тыс. до 7,5 тыс. долл. 87% не владело акциями. В группе домохозяйств с доходом от 7,5 тыс. до 10 тыс. долл. не являлось владельцами акций 78% и даже в группе с доходом от 10 тыс. до 15 тыс. долл. 61% не имел акций. В 1963 г. 83% всех домохозяйств не владело акциями. Ясно, что собственность на акции получила несколько более широкое распространение по мере того, как в связи с ростом цен многолетние владельцы акций постепенно распродавали их. Так, если в 1953 г. из группы с доходом выше 15 тыс. долл. не владело акциями только 44% домохозяйств, то в 1960 г. их насчитывалось лишь 26%.

В связи с пропагандистской кампанией, ставившей своей целью доказать существование «народного капитализма» и порожденную им широкую диффузию собственности в американской промышленности, Нью-Йоркская фондовая биржа и Национальный совет по рекламе в течение ряда лет усиленно накапливали соответствующие статистические данные. Согласно им, в 1956 г. в США насчитывалось 8630 тыс. владельцев акций, а в 1962 г.—17010 тыс. Позднее приводилась цифра 20 млн.

Хотя специалисты в области статистики и оспаривают метод исчисления этих данных, последние могут соответствовать действительности и тем не менее не противоречить выводам, содержащимся в работах Лампмена и в обзорах Мичиганского университета. Ибо если в 1963 г. акциями владело 17% расходующих единиц, как показывает иссле-

дование Мичиганского университета, то это может составить значительно больше, чем 17 млн. лиц. При этом любого человека можно считать владельцем акций, если он имеет хотя бы одну акцию стоимостью 10 центов.

О том, что большинство держателей акций владеют акциями на незначительную сумму, свидетельствуют данные Мичиганского университета за 1963 г. Те расходующие единицы, которые владели акциями, разделяются на следующие группы: 3% владело акциями на сумму менее 500 долл., 2% — на сумму от 500 до 999 долл., 4% — от 1 тыс. до 4999 долл. и 2% — от 5 тыс. до 9999 долл. В области собственности на акции данные цифры незначительны. Однако эти группы держателей акций составляют 75% всех домохозяйств, владеющих акциями. Лишь 4% всех расходующих единиц владело акциями на сумму свыше 10 тыс. долл. Но большинство и этой последней группы, насчитывающей свыше 4 млн. человек, также владеют акциями на небольшие суммы, так как нам уже известно, что 1,6% населения владеет более чем 80% всех акций, 100% облигаций штатов и местных государственных органов и 88,5% облигаций, выпущенных корпорациями. Итак, в 1963 г. на долю примерно 15,4 млн. человек приходилось менее 20% всех акций.

Поэтому в настоящем исследовании повсюду принимается за вполне установленное, что 1,6% взрослого населения владеет по крайней мере 32% всей собственности и почти всеми инвестиционными активами, что 11% всех домохозяйств (в соответствии с работой Мичиганского университета) владеет по крайней мере 56% всех активов и 60% их чистой стоимости. Возможно даже, что по состоянию на 1965—1967 гг. 0,5% владеет более, чем одной третью всей производительной собственности. Это значит, что на долю 90% населения остается очень мало. Напомним, что, как показал Лампмен, 50% населения фактически не имеет никакой собственности, а средний размер состояния на домохозяйство составлял в 1953 г. лишь 1800 долл. Как явствует из исследования Лампмена, 89,6% взрослого населения обладало лишь 47,8% всей собственности, а 50% — лишь 8,3%. Короче говоря, данные Мичиганского университета и данные Лампмена весьма близки, хотя и исчислены различными методами.

### *Исследования, подтверждающие предыдущие выводы*

Каждое новое серьезное исследование подкрепляет эти выводы. Непосредственно накануне второй мировой войны

Временная национальная экономическая комиссия (ВНЭК) сената изучила распределение акций среди 8,5 млн. акционеров 1710 крупнейших компаний по состоянию на 1937—1939 гг. и обнаружила, что на долю 4% всех держателей обыкновенных акций приходилось 74,9% акций, а на долю 4,5 держателей привилегированных акций — 54,8% акций. Исследуя аналогичные материалы по состоянию на 1951 г., Брукингский институт (Вашингтон, округ Колумбия) установил, что в 2991 крупной корпорации лишь 2,1% держателей акций владело 58% обыкновенных акций и 1,1% держателей акций — 46% привилегированных. На долю двух третей всех владельцев обыкновенных акций приходилось всего 10% акций. Дж. Кейт Баттерз из Гарвардского университета подсчитал, что в 1949 г. расходующие единицы (домохозяйства), владевшие рыночными акциями на сумму 100 тыс. долл. и более и составлявшие 0,2% всех расходующих единиц и 2% держателей акций, являлись собственниками от 65 до 71% всех рыночных акций, находившихся во владении отдельных лиц. Ни в одном из этих исследований не принимались во внимание доходы от акций, положенных на имя отдельных лиц в финансовые учреждения, что соответственно увеличивает приведенные выше проценты.

Исследование состояний, произведенное Лампменом, не обязательно выявляет размеры состояний. Это происходит потому, что многие состояния делятся на протяжении жизни владельца главным образом в пользу наследников. К моменту смерти владельца состояние уменьшается.

Далее, распространение расчетов, относящихся к владельцам состояний, на остальную часть населения обнаруживает по меньшей мере два искажения. Во-первых, Лампмен учитывает только взрослых, тогда как значительное число детей являются миллионерами вследствие того, что на их имя открыты попечительские фонды. Во-вторых, экономическое положение возрастных групп богатых и бедных не является строго сопоставимым вследствие более высокого среднего уровня смертности в раннем возрасте среди бедных.

Но в целом Лампмен в своем исследовании точнее, чем кто-либо другой до него, показал распределение собственности между всеми взрослыми поло-возрастными группами.

### *Точные данные Федеральной резервной системы*

Как бы ни были убедительны все эти исследования, но точное представление о распределении богатств в Соединен-

ных Штатах можно получить на основе данных, опубликованных с самого официального благословения.

В обширном и исчерпывающем докладе, подготовленном для Совета управляющих Федеральной резервной системы на базе данных Бюро цензов и озаглавленном «Обзор финансового положения потребителей», официально представлены беспристрастные цифры о распределении собственности на 31 декабря 1962 г., благодаря чему вся проблема вышла за рамки мелких дискуссий.

На эту дату число домохозяйств в стране стоимостью 500 тыс. долл. или более составило, по тщательным подсчетам, около 200 тыс. Число миллионеров на конец 1962 г. превышало 80 тыс. по сравнению с 27 тыс. в 1953 г., по данным Лампмена. Из указанных 200 тыс. домохозяйств лишь 39% владело не наследственной собственностью. Эти 200 тыс. владели в тот момент 22% всего богатства, тогда как 3,9 млн. индивидуальных потребительских единиц, имевшие собственность в 50 тыс. долл. или более, владели 57% богатства.

Распределение богатств среди всего населения представляется в следующем виде:

	Млн.	% домохозяйств
Все потребительские единицы (домохозяйства)	57,9	100,0
Размер богатства (в долл.)		
минусовой	1,0	1,8
нулевой	4,7	8,0
1—999	9,0	16,0
1000—4999	10,8	18,0
5000—9999	9,1	16,0
10 000—24 999	13,3	23,0
25 000—49 999	6,2	11,0
50 000—99 999	2,5	5,0
100 000—199 999	0,7	1,25
200 000—499 999	0,5	менее 1,0
500 000 и выше	0,2	менее 0,4

Утверждение, что 200 тыс. домохозяйств владели 22% богатства, позволяет предположить, будто могущество этих 200 тыс. меньше, чем оно есть на самом деле. Определяю-



щее значение здесь имеет сам состав богатства. Как правило, низший слой собственников в большинстве случаев владеет инертной собственностью, такой, например, как автомобили, небольшая сумма наличных денег и какое-либо жилище, тогда как верхняя группа собственников в большинстве случаев владеет активами корпораций, общая стоимость которых достаточно велика, чтобы показать, что их владельцы целиком контролируют производительную сферу экономической системы.

Домохозяйства, входящие в группу 200 тыс. с собственностью 500 тыс. долл. и выше, держали в своих руках 32% всех инвестиционных активов и 75% прочих активов, главным образом попечительских фондов, тогда как 500 тыс. владельцев с размером собственности от 200 тыс. до 499 999 долл. владели 22% инвестиционных активов. На долю 700 тыс. домохозяйств с размером собственности от 100 тыс. до 199 999 долл. приходилось 11% инвестиционных активов.

### *Эпицентр экономического и политического контроля*

Мы видим, таким образом, что 1,4 млн. домохозяйств владели 65% инвестиционных активов, то есть активов, обеспечивающих экономический контроль. Собственность на автомобили, дома и банковские вклады такого контроля не дает. Экономическая мощь верхней группы в 200 тыс. собственников гораздо больше, чем могло бы обеспечить владение ими 22% всех активов; она выражается цифрой в 32% принадлежащих им инвестиционных активов.

Специалисты признают, что доля участия в собственности крупной корпорации в размере 5% в большинстве случаев достаточна для контроля над ней. Я считаю, что общий контроль над корпорациями, весьма вероятно, сосредоточен в группе 200 тыс. владельцев собственности и почти наверняка сосредоточен в сводной группе 700 тыс. богатейших домохозяйств, владеющих активами стоимостью 200 тыс. долл. и выше и составляющих немногим более 1% всех домохозяйств.

Ученый быстро определит, что здесь таится опасность совершить логическую ошибку деления, если утверждать, будто то, что верно для целого, верно и для его отдельных частей. Такое утверждение может означать, что поскольку 200 тыс. домохозяйств владеют 32% инвестиционных активов, то каждое из них в отдельности владеет в корпоративной системе долей, составляющей точно 32%. Я не высту-

паю с таким нелепым утверждением. Прежде всего, эта верхняя группа в большинстве случаев сосредоточивает свою собственность в крупнейших корпорациях, игнорируя примерно миллион игрушечных корпораций, малозначительных или вовсе незначительных. Далее, как уже отмечалось, для контроля над отдельной корпорацией требуется гораздо меньше 32% ее активов. Как мы увидим ниже, *контроль* — это именно тот фактор, который связан с властью. Обычно необходимо владеть сравнительно небольшой долей собственности, чтобы установить полный контроль над корпорацией, а такой контроль в свою очередь ведет к участию и в политическом контроле.

Богатство человека, владеющего всего 5% акций корпорации, капитализированных в размере 2 млрд. долл., определяется лишь в 100 млн. долл. Но поскольку эти 5% — а многие владеют более чем 5% — обычно обеспечивают ему контроль над корпорацией, его действительное могущество фактически измеряется примерно 2 млрд. долл. Он обладает огромным политическим влиянием не только благодаря своим пожертвованиям на политические кампании, но и в силу того, что все юридические фирмы, обслуживающие законодательные органы — конгресс и законодательные собрания штатов, — состоят в услужении у его корпорации; любая корпорация общенационального масштаба имеет в каждом штате свои юридические фирмы. Кроме того, не следует забывать об огромной рекламе, которую его корпорации приходится помещать в органах массовой информации в виде свободной от налогообложения статьи издержек, лоббистах, которых его корпорация использует, и культурно-благотворительных фондах, финансируемых его корпорацией и лично им самим.

Такой человек, формально владеющий богатством чистой стоимостью 100 млн. долл., несомненно, представляет собой закулисную власть в стране, а его доля в собственности фактически в огромной мере умножается на те богатства, которые он контролирует и которые включают не только его собственность, но и собственность других людей. А таких людей, как он, немало.

Вместе с тем многие разумно мыслящие граждане испытывают чувство бессилия перед кажущейся сложностью обстановки. Их чувство вполне оправданно. Ибо они действительно политически бессильны.

Следовательно, подлинные размеры могущества такой концентрированной собственности намного больше, чем ее

доля в общей сумме инвестиционных активов. Совокупная власть верхних 200 тыс. собственников и, уж безусловно, верхних 700 тыс. на самом деле стопроцентная. Совокупная *власть* этого верхнего слоя собственников не была бы большей и в том случае, если бы они владели всеми 100% инвестиционных активов. В действительности их власть могла бы оказаться меньшей, так как этот слой лишился бы поддержки множества дрожащих от страха мелких держателей акций и, вероятнее всего, приобрел бы в их лице политическую оппозицию.

Что касается распределения собственности между группами более мелких собственников, то 1% всего богатства приходится на долю группы с размером собственности от 5 тыс. до 9999 долл., 7% принадлежит группе от 10 тыс. до 24 999 долл., 11% — группе от 25 тыс. до 49 999 долл. и 15% — группе от 50 тыс. до 99 999 долл., а общая доля всех этих групп составляет 34%. Именно к этой общей группе лиц с относительно умеренными состояниями принадлежат некоторые наиболее громогласные защитники существующей корпоративной системы. По их собственным словам, все они участвуют в выигрыше и определенно имеют известный финансовый вес. Как свидетельствуют выступления на собраниях акционеров, большинство из них преклоняются перед крупными акционерами и последние в их глазах окружены божественным ореолом.

### *Группировка состояний населения по их чистой стоимости*

Анализ состояний по их чистой стоимости (активы минус долги) обнаруживает менее благоприятное положение низших групп населения, о чем свидетельствует таблица на стр. 46.

Как показывает таблица, чистая стоимость собственности 28% домохозяйств ниже 1000 долл., причем включенная сюда группа в 11% потребительских единиц с минусовым состоянием, то есть являющихся по существу должниками с задолженностью различных размеров, намного превышает совокупную долю групп с состояниями от 50 тыс. долл. и более. Если на одной стороне мы видим группу, насчитывающую менее 0,1% и состоящую из миллионеров (которых время от времени с гордостью перечисляют «Тайм», «Форчун» и «Уолл-стрит джорнэл»), то на другой находится группа в 11% домохозяйств-должников. Прибавив к ней нулевую группу, получим 16% всех домохозяйств, не имеющих

Чистая стоимость состояний (в долл.)	Доля потребителей единиц (%)
Минусовая	11
Нулевая	5
1—999	12
1000—4999	17
5000—9999	15
10 000—24 999	23
25 000—49 999	10
50 000—99 999	4
100 000—199 999	1
200 000—499 999	1
500 000—999 999	менее 0,5
1 000 000 и выше	менее 0,5

собственности. Чистая стоимость собственности 45% домохозяйств ниже 5 тыс. долл. И это называется изобилием?

### *Взгляд снизу*

Весьма точный статистический анализ, заслуживающий самого пристального внимания всех исследователей структуры распределения богатства, содержится в книге «Богатство и власть в Америке» д-ра Габриэля Колко из Гарвардского университета. Автор не только воссоздает, по существу, ту же картину, что и Лампмен и ученые Мичиганского университета («После второй мировой войны,— пишет он,— одна десятая часть нации в среднем владела двумя третями всех ликвидных активов»), но и рассматривает эту проблему с позиций низших слоев населения. Основываясь на официальных данных, он без труда доказывает, что в изобильном 1957 г. средства к существованию 44% расходующих единиц (домохозяйств) были ниже прожиточного минимума, установленного семейными бюджетами Бюро статистики труда США, а положение 27,5% являлось просто нищенским. Эти цифры свидетельствовали даже о некотором улучшении по сравнению с положением в 1947 г., когда они равнялись соответственно 51,2 и 27,5%.

Д-р Колко анализирует проблему с учетом всех доходов — как от занятости, так и от собственности. Используя данные Бюро цензов и Мичиганского университета, он показывает, что в распределении доходов в Соединенных Штатах существует фантастическая неравномерность. В то время как за все годы с 1947 по 1955 на долю нижней десятой части населения приходился лишь 1% всех личных доходов в стране после уплаты федеральных налогов, верхняя десятая часть за эти же годы получала от 27 до 31% этих доходов. Вторая снизу десятая часть населения получала за годы с 1947 по 1955 3% всех доходов, за исключением 1953 и 1954 гг., когда она получала 4%. Третья снизу десятая часть получала за эти годы 5% всех личных доходов.

Иными словами, в период 1947—1955 гг. на долю 30% населения, получавших наименьшие доходы, приходилось 9% всех личных доходов в стране после уплаты налогов, тогда как на долю 30%, получавших наибольшие доходы, приходилось от 56 до 58%. Эти данные служат неопровержимым свидетельством бедности, особенно если учесть, что в менее обеспеченных и менее образованных семьях больше детей. Примечательно, что положение не улучшается сколько-нибудь существенно и в последующих группах населения, пока не доберешься до самых верхних. Четвертая снизу десятая часть населения получила лишь 6% доходов, пятая — лишь 8% и уже только шестая снизу достигала 10% доходов, то есть их среднего уровня. На долю седьмой части приходилось 11%, восьмой — 13 и второй сверху — 16%.

Однако если верхнюю десятую часть, получившую в 1955 г. 27% всех доходов, разбить на группы по 1% каждая, то окажется, как установлено Лампменом, что львиная доля приходится на самый верхний 1%. По мере восхождения к верхним группам состав семей сокращается, а доля участия в экономической выгоде возрастает. Следует еще раз напомнить читателям, что источниками этих доходов служит как занятость, так и собственность. Но именно собственность представляет собой наиболее привлекательный источник доходов, так как он связан с наименьшими затратами времени или энергии. Располагая таким источником доходов, человек не прикован к работе, которая к тому же сама по себе часто не дает удовлетворения. Имея собственность в качестве источника дохода, человек волен выбрать область приложения своей энергии или оставаться праздным, предоставляя трудиться другим.

Д-р Колко наглядно показывает не только широкое распространение бедности в Соединенных Штатах, но и то, что призванные уменьшить ее различные меры «нового курса» — социальное обеспечение, страхование по безработице, оказание помощи нетрудоспособным, законы о минимуме заработной платы и т. п. — совершенно недостаточны. Такого явления, как зачатки «государства всеобщего благоденствия», о котором настойчиво твердят газеты, в Соединенных Штатах не существует. Это явствует из того факта, что средняя месячная пенсия по старости составила в 1963 г. 77 долл. 3 цента, или 924 долл. 36 центов в год.

Что касается сбережений лиц с различными доходами, то группа, образующая их нижнюю десятую часть, уже давно живет в долг. С 1929 по 1950 г. этот долг колебался от 2 до 35%, а в 1950 г. составлял 16%. Эта группа не только не владеет никакой собственностью, но и находится по уши в долгах. У нижней половины общего числа всех лиц, получающих доход, в 1950 г. был чистый дефицит по сбережениям в размере около 18,5%. На долю шестой снизу десятой части лиц, получающих доход, приходилось лишь 4% чистого сальдо сбережений в стране, а затем этот процент повышался по группам последовательно от 10 до 11, 20 и, наконец, до 72% для высшей десятки.

В 1935—1936 гг. — годах депрессии — чистые сбережения верхней десятой части доходополучателей достигли 105%, следующей десятки — 13, третьей сверху — 6, четвертой сверху — 2, а всех четырех групп вместе — 126%. В то же время у остальных 60% доходополучателей образовался дефицит в размере 25%. В этой игре цифр многое из того, что для одних оказывается сбережением, для других оборачивается долгом.

На все это некоторые искушенные судьбой люди отвечают: «Так уж устроен мир». Иными словами, все это — следствие неизбежной игры случайных факторов, в которой кто-то оказывается более удачливым или более искусным игроком.

### *Запланированные результаты*

В действительности же такое распределение доходов как в верхних группах, так и в нижних — результат преднамеренных ухищрений. Это следствие настойчивого планирования. Из других подробных исследований известно, напри-

мер, что в составе групп с низкими доходами непропорционально велик удельный вес негров и беднейшей части белых южан. Группы с низкими доходами вовсе не состоят только из этих слоев населения, но последние составляют очень значительную часть этих групп. Экономическое положение и негров и белых южан порождено длительной игрой политических сил. После гражданской войны политики из южной Демократической партии, стремившиеся восстановить свое положение и рассчитывавшие на популярность в южных штатах лозунга «Восстановить рабство полностью, кроме названия», испросили и получили молчаливое согласие республиканцев Севера на использование этого лозунга, что должно было обеспечить установление весьма прибыльного для этих политиков однопартийного диктаторского режима демократов на Юге. В обмен на это южане согласились предоставить республиканцам полную поддержку в конгрессе в их стремлении блокировать нарастающие в стране требования — главным образом со стороны организованных рабочих — относительно проведения необходимого социального законодательства. В течение почти ста лет эта сделка приносила свои плоды, и политически дезориентированный белый южанин, способствуя сохранению низкого материального и культурного уровня жизни негра, в результате сам оставался на этом же уровне. Сделка между республиканцами и южными демократами имела более широкие последствия, поскольку она позволила богатому ядру Республиканской партии держать значительную часть населения в нужде, в частности лишая ее остро необходимой социальной защиты и доступа к народному образованию. После смерти Линкольна социальная политика Республиканской партии всегда сводилась к проволочкам и обструкциям, хотя время от времени среди республиканцев и появлялись разумные и дальновидные деятели.

Нельзя сказать, что в предыдущем абзаце полностью объясняются причины существования наряду с баснословным богатством большой и широко распространенной бедности, однако частичное объяснение в нем содержится.

### *Мягкая война с бедностью*

В 1964 г. президент Линдон Б. Джонсон поразил рядового читателя газет своим внезапным, будто гром среди ясного неба, объявлением «войны с бедностью». Этот шаг Джонсона был многими цинично истолкован лишь как уловка

для привлечения голосов избирателей, а не как практическая программа. Разве это не факт, твердили газеты, что в процветающих богатых Соединенных Штатах нет подлинной бедности. С тех пор, однако, под влиянием официальных речей и проведения закона о выделении свыше одного миллиарда долларов на борьбу с бедностью в качестве первоначальной меры страна постепенно усвоила чуждое, даже разрушительное представление о том, что в Соединенных Штатах бедность широко распространена.

Как это всегда происходит, когда за дело берутся изощренные говоруны, спор опять сместился к тому, как точно определить, что такое бедность. Серджент Шрайвер, директор Управления экономических возможностей и шурин покойного президента Джона Ф. Кеннеди, предложил относить к категории бедных семьи с годовым доходом ниже 3 тыс. долл. и одиночек с доходом ниже 1500 долл. Принятие этого предложения означало бы, что, согласно данным Мичиганского университета, свыше 30% всех семей оказалось бы отнесенным к категории бедных.

Опубликованный Мичиганским университетом «Обзор потребительских финансов» показал, что в 1962 г., на который данных по нижней десятой части всех расходующих единиц (домохозяйств) тогда не было, средний доход домохозяйства из второй снизу десятой их части равнялся 1510 долл., а третьей снизу десятки — 2510 долл. Для четвертой снизу десятки он составлял лишь 3350 долл. Впоследствии С. Шрайвер увеличил свои цифры соответственно до 3130 и 1540 долл.

Как и следовало ожидать, Торговая палата Соединенных Штатов расценила первое определение уровня бедности, данное Шрайвером, как завышенное. «Торговая палата, — писала «Нью-Йорк таймс», — основывала свою критику старого определения на том факте, что малочисленная семья, проживающая в теплом климате и сама производящая большую часть необходимых ей продовольственных продуктов, может сносно существовать на 3 тыс. долл. в год». Поскольку пациент вполне может довольствоваться таким размером дохода, зачем приучать его к роскоши, к такой, например, как медицинская помощь?

С. Шрайвер, сам человек богатый, позднее отмечал, что 35 млн. американских семей являются бедными, однако они не охвачены существующими программами помощи бедным. Если считать, что бедная семья состоит из трех человек, хотя многие семьи являются более многочисленными, то окажет-



ся, что из 180 с лишним млн. населения 105 млн. чел. бедные.

Проявив близорукость, представители Торговой палаты не разглядели, что правительство, столкнувшись с серьезной ситуацией, установило (каковы бы ни были его мотивы — гуманные или своекорыстные) вводящий в заблуждение новый официальный показатель для определения бедности, а именно доход. На протяжении всей истории бедность характеризовалась отсутствием собственности. Человека, не имевшего собственности, считали бедным; чем большей собственностью владел человек, тем менее бедным он был.

По критерию Шрайвера, если семья имеет годовой доход от не твердо обеспеченной работы в размере, дважды превышающем 3130 долл. в год, то такая семья не считается бедной. Хотя многие американцы, по показателю Шрайвера, относятся к категории бедных, однако, согласно этому критерию, большинство их к ней не относится, несмотря на то что они не владеют ничем, о чем стоило бы говорить. Но показатель Шрайвера создает видимость того, что большинство людей живет обеспеченно, а это вряд ли отвечает действительности.

### *Определение бедности*

Что касается меня, то я бы сказал, что человек, не владеющий достаточно значительной, приносящей доход собственностью, не получающий достаточно большой трудовой доход, чтобы регулярно делать крупные сбережения, или не имеющий высокооплачиваемой и постоянной работы, — человек бедный. Он может быть здоров, красив и вызывать восхищение своих друзей, но он беден. Согласно этому критерию, по крайней мере 70% американцев, безусловно, бедны, хотя отнюдь не все они лишены средств к существованию или пребывают в полной нищете. Но, как свидетельствуют события 30-х годов, американцы, если лишить их работы, могут сразу же оказаться без средств к существованию, а это в большой мере способствует слепому подчинению. Фактически многие лица, имеющие весьма высокооплачиваемую, даже руководящую работу, время от времени оказываются безработными из-за ликвидации рабочих мест в результате слияний, технического прогресса или закрытия предприятия. Не сумев найти новую работу, эти люди, к своему изумлению, внезапно обнаруживают, что они в буквальном смысле слова бедны; на собственном горьком опыте они узнают, что конкретно означает слово «бедность».

Даже многие из тех, кто никогда не терял работу, часто обнаруживают, столкнувшись с необходимостью длительного лечения или аналогичными тяжелыми обстоятельствами, что они столь же беспомощны, как и бродячие попрошайки. Они на самом деле бедны. При подобных обстоятельствах человек, владеющий собственностью, явно находится в ином положении. Он определенно не бедный. И это все, что я утверждаю.

### *Некоторые предварительные заключения*

Из анализа данных Лампмена и Федеральной резервной системы о распределении собственности со всей очевидностью вытекает, что в Соединенных Штатах теперь имеется такой же прочно укоренившийся класс наследственных собственников, как и в Европе, на которую американцы издавна презрительно взирали как на цитадель классовых привилегий. Иными словами, в Соединенных Штатах огромное богатство теперь приобретает, как правило, уже не в результате приложения определенных усилий, законных или противозаконных, направленных на пользу или во зло, а достается по наследству. Из верхних 0,5% собственников почти все получили свое состояние таким путем.

Данные Лампмена убедительно это показывают. Лампмен обратил внимание на то, что 40% группы самых богатых людей — женщины. Хотя отдельные женщины и зарабатывали большие деньги собственным трудом — Мэри Пикфорд, Грета Гарбо, Елена Рубинштейн и немногие другие в мире искусства и моды, — но очень мало кто из них самостоятельно создал даже скромное состояние. Женщины просто не занимают в финансовом мире, в промышленности и в политике те посты, которые позволяют делать деньги. Но наследницами они являются.

Правда, все чаще практикуется раздел состояния между мужем и женой с целью выгадать на разнице налоговых ставок. Этот процесс происходит одновременно в двух противоположных направлениях. Женщины могут передавать часть состояния мужчинам так же, как мужчины — женщинам. При этом в кругах крупных богачей браки обычно заключаются между богатыми людьми. Исключение из этого правила — уже сенсация. Даже если допустить, что не больше 40% мужчин стало богачами в результате раздела состояний, то мужчины из числа наследственных собственников приобретают выдающееся положение среди богачей по

другой причине. Многие мужчины, унаследовавшие небольшое состояние, увеличили свое богатство с помощью хитроумных спекуляций. Ж. Поль Гетти, которого некоторые английские газеты упорно называют «богатым человеком мира», много лет назад получил в наследство от своего отца 7 млн. долл. и таким образом занял прочное место среди миллионеров. Спекуляции с нефтью позволили ему выдвинуться далеко вперед среди богачей. Тем не менее он не принадлежит к числу богачей, самостоятельно создавших свое состояние. Таких, как Гетти, немало среди крупнейших собственников.

Таким образом, можно сделать вывод, что *по крайней мере* 40% мужчин, или 24% всех крупных собственников, — наследственные богачи, а общая доля последних превышает 60%. Исходя из других соображений, я полагаю, что удельный вес наследников мужского пола в группе крупнейших богачей гораздо выше. Вследствие своей неопытности в финансовых делах женщины обычно плохо распоряжаются богатством. Они легче становятся жертвой обманных сделок, не умеют своевременно воспользоваться явно благоприятными возможностями, и в результате происходит вытеснение их из группы крупнейших богачей и их удельный вес в этой группе соответственно снижается. Мужчины обычно обладают большими финансовыми способностями, поэтому они прочнее удерживают свое место в группе богачей и численно более широко, нежели женщины, представлены среди наследственных собственников. Однако совершенно очевидно, что в целом большая часть сверхбогачей, будь то мужчины или женщины, — это наследники крупных состояний. Они попали в эту группу согласно завещанию, а не в результате собственных деловых операций, у одних обзревателей вызывающих безмерное восхищение, а у других — чувство невыразимого омерзения. В группе сверхбогачей очень мало новичков, и это будет показано в следующей главе.

В то время как человек, самостоятельно накопивший состояние, числится в группе богачей лишь единожды, некоторые наследственные богачи фигурируют в качестве наследников многократно, так как наследуют свое богатство от многих завещателей. Так происходит как в высших, так и в промежуточных и низших группах собственников. И этот повторяющийся процесс ведет к дальнейшей концентрации собственности.

Как показывает статистика федеральных налогов на наследство после 1916 г., на протяжении полувека огромная

масса богатств была передана по завещанию. Почти во всех случаях наследниками оказывались отдельные лица. Сколько бы ни было в прошлом «делателей денег», прошедших путь от голодранца до богача, в настоящее время эта фигура приобретателя почти исчезла. Владельцами собственности теперь являются наследники.

### *Разросшиеся семейные группы*

Данные Лампмена относятся к отдельным лицам. Из них не видно, что большинство из верхних 0,5% лиц, которое, вероятно, владеет теперь по крайней мере 33% (по стоимости) всей собственности,—это члены разросшихся семейных групп. В семейную группу Дюпонов входит свыше 1600 человек, причем не все они принадлежат к верхнему узкому кругу. Существуют многочисленные семейные группы Рокфеллеров, Вандербильтов, Уитни, Меллонов, Вулвортов, Фишеров, Фиппсов, Хартфордов и других. В результате браков часть крупных состояний скрывается под ничего не говорящими женскими именами, как, например, Сесиль (Вандербильт). Выхоленные наследники или их представители часто дружески восседают рядом в одних и тех же советах директоров. Большинство из них состоит в одних и тех же клубах для избранных.

Однако в состав довольно многочисленной группы, которую Лампмен определяет как группу крупнейших собственников, несомненно, входят также и лица, весьма незначительные по размерам своего богатства. Вспомним то подчеркнутое Лампменом обстоятельство, что свыше половины лиц, включенных им в высшую группу, владеет собственностью в размере не более 125 тыс. долл., то есть незначительной суммой, хотя в тысячах населенных пунктов по всей стране человека с таким состоянием сочли бы крезом.

Благодаря бракам между богатыми крупные состояния все больше и больше концентрируются в руках все меньшего числа лиц. Известно, что состоятельные люди не без основания часто берут под сомнение брачные мотивы людей несостоятельных.

Эти процессы не могут не вести к концентрации богатства и к сужению круга лиц, создающих новые состояния. Наверху остается все меньше и меньше места для новых «делателей денег». Новые преуспевающие предприятия еще существуют, но все они сравнительно небольшие. Некоторые из них на выгодных условиях поглощаются более крупными

предприятиями. Ни одно из них не обнаруживает ни малейшего признака превращения в еще одну «Форд мотор компани». Все крупные ставки, очевидно, уже сделаны.

### *Апологеты в обороне*

Однако эта картина современного частного богатства и власти богачей в какой-то степени ставит под сомнение доктрины прежних апологетов крупных состояний. В прошлом с университетских кафедр и в газетных передовицах широко проповедовалась идея о том, что крупное богатство либо служит вознаграждением за служение обществу (например, за великодушное создание огромной отрасли для развлечения недостойной публики), либо представляет собой неизбежный, естественный и вполне приемлемый результат эволюционной борьбы, в которой выживает сильнейший, а слабейший идет ко дну. Согласно этой теории, нынешние крупнейшие богачи — это отпрыски благодетелей общества и наиболее достойных представителей прошлых поколений. К счастью, им самим не приходится держать экзамен на соответствие этому идеалу.

В прошлом часто утверждали, что если все деньги разделить поровну между всеми людьми, то менее чем на протяжении жизни одного поколения они вновь окажутся в руках их прежних владельцев. Хотя это утверждение могло быть верным для того периода, когда были живы первые создатели крупных состояний, оно вряд ли справедливо теперь, когда наследникам пришлось бы состязаться с такими господами, как Фрэнк Костелло. Большинство нынешних богачей едва ли могли бы рассчитывать на победу. Способны ли они оказать серьезное сопротивление таким [представителям уголовного мира.—*Ред.*], как Джейк Гузик и Тони Аккардо или Аль Капоне и Джек Макгэрн Пулеметчик?

На протяжении многих лет все состояния облагались федеральными налогами, а иногда и налогами штатов, но, как мы увидим ниже, размеры этого налогообложения отнюдь не так велики, как принято считать. В Соединенных Штатах не происходит разрушения состояний в результате их налогообложения, как это обычно утверждают пропагандисты истеблишмента\*. Некоторые состояния в тех случаях, когда

---

\* Автор употребляет распространенный термин *establishment*, означающий как всю систему власти в США, так и финансово-промышленно-политическую элиту страны.— *Прим. ред.*

нет наследников, переходят в руки организаций. Но многие состояния либо косвенно, либо непосредственно передаются в собственность наследников с помощью различных приемов, например в результате дарственных завещаний через срочные попечительские фонды и филантропические фонды. Части состояния, переданные косвенным путем, управляются наследниками таким образом, чтобы они приносили им лично материальную выгоду.

### *Цитадель взаимно переплетающихся состояний*

В условиях действия законов о наследовании, сохранившихся с тех времен, когда размеры собственности были гораздо более умеренными, и существующих в наши дни, когда крупные состояния создаются главным образом благодаря применению новой техники, возникла громадная мощная цитадель взаимно переплетающихся состояний, в которой даже хитроумные новые искатели богатства, как бы они ни старались, не могут пробить хотя бы малейшую брешь. Единственное средство достигнуть этой цели (причем и оно не всегда себя оправдывает) — это вступление в брак. Если, допустим, потенциальный новый Генри Форд что-либо изобретет и предпримет вместе с друзьями попытку продать свое изобретение, то, как правило, он обнаружит (как это произошло с профессором Эдвином Х. Армстронгом — изобретателем широкодиапазонной радиочастотной модуляции, регенеративной схемы для электронных ламп, суперрегенеративной схемы для дециметрового диапазона и схемы супергетеродина), что старые фирмы нагло нарушили его авторские права. После того как он проведет лучшие годы своей жизни в суде, стремясь отстоять свои права, он может выиграть дело (обычно он его проигрывает), но, если он и выиграет, ему достанутся только отчисления за право пользования его патентом. Заявленные нарушителями доходы, которые они получили в результате внедрения изобретения, они могут сохранить за собой с благословения судов — ярых защитников справедливости. Ведь всякие усилия должны быть вознаграждены. А измученный изобретатель может покончить с собой, как это сделал профессор Армстронг в 1954 г.

Генри Форд сделал карьеру в то время, когда ему противостояли лишь небольшие конкурирующие компании. Теперь же, когда существуют компании, уже занявшие в отря-

сли прочные позиции, изобретателям приходится либо продавать свои изобретения, либо разделять судьбу профессора Армстронга.

### *Роль народа*

Законы о наследовании сыграли решающую роль в образовании крупных состояний. Но они были не единственным фактором в этом процессе. Маленькая группа, если только она не обладала подлинной диктаторской властью, не смогла бы при всем своем воровском искусстве, без посторонней помощи так много захватить. В книге «60 семейств Америки» я отмечал следующее, когда писал о богачах: «Это положение, в котором в значительной мере повинен сам народ». Сам народ облегчал и продолжает облегчать упрочение в условиях американской выборной системы управления обширной наследственной частной системы власти. Народ во многих отношениях является жертвой собственного поведения, подобно тому как, согласно утверждениям современных социологов, многие жертвы преступлений являются жертвами собственных поступков.

Подчеркнутый мною контраст между сосредоточением богатства в руках немногих и широким распространением бедности может дать повод подумать, будто я отстаиваю уравнивание собственности. Но хотя и имеются серьезные основания для некоторого уравнивания, я бы не стал на нем настаивать, поскольку существуют миллионы людей, которые не в состоянии удержать в своих руках 10 долл. в течение 5 минут или 10 тыс. долл. в течение 5 месяцев.

К чему бы привело уравнивание богатства? Как показал Лампмен, при равном разделе всей собственности, имевшейся в 1953 г., на каждого взрослого пришлось бы около 10 тыс. долл. Допустим, что некоему национальному попечительскому фонду, находящемуся под надзором казначейства Соединенных Штатов, были бы переданы по одной акции такой стоимости на каждого взрослого жителя страны. Доход в 5% на каждую акцию составил бы 500 долл. в год. Если указанную цифру приплюсовать к нынешнему среднему доходу на одного человека, то это не составит сколько-нибудь значительной суммы, хотя некоторые из наименее обеспеченных групп пришли бы от нее в восторг.

Но если неравенство доходов не является центральной проблемой, то какую же проблему считать главной?

Во-первых, нынешняя концентрация богатства позволяет маленькой группе лиц, не имеющей для этого специальной подготовки и образовавшейся главным образом в результате получения наследства, незаконно и безответственно сосредоточить в своих руках непомерно большую власть по определению внутренней и внешней политики; во-вторых, эта группа распределяет огромные экономические ресурсы как внутри страны, так и за ее пределами таким образом, чтобы они служили ее собственным узким и корыстным интересам, а не удовлетворению самых острых общественных и личных потребностей американцев.

Когда этой группе через ее агентов не удастся добиться поддержки правительством различных ее планов в стране и за границей, она способна подорвать, и действительно подрывает, многие правительственные программы, получившие одобрение всего народа. Эта группа периодически втягивает страну в жестокие войны, способствующие сохранению и увеличению собственности, но противоречащие интересам страны и всего мира. Она может установить и устанавливает повсюду в мире связи, тайно предусматривающие применение американских вооруженных сил во всевозможных операциях, о которых до самого последнего момента не поставлены в известность даже конгресс и президент.

Разумеется, она делает это без злого умысла, подобно тому как слон, не испытывая злобы, трется о молодое деревце и ломает его. Слон и должен вести себя как слон, не опасаясь нравственного осуждения. А любая власть должна проявить себя. На протяжении истории она неизменно отстаивала свои собственные интересы, какими бы они ни были.

Итак, концентрированная собственность не только приносит ее владельцам огромные доходы, но и обеспечивает для них и их представителей непомерно большое влияние в экономической, политической и культурной жизни. В результате собственники получают возможность направлять или подрывать государственную политику — как внутреннюю, так и внешнюю.

### *Низкие доходы необходимых обществу специалистов*

Управляющие крупной собственностью определяют, кроме всего прочего, и размеры вознаграждения за различные виды деятельности — кому платить очень много и кому очень



мало. Только в интересах собственников некоторых, например высших должностных лиц компаний, щедро вознаграждают за услуги, имеющие сравнительно малое общественное значение. Труд других — ученых, инженеров, художников, учителей — оплачивается очень скупо, хотя их деятельность, по всеобщему признанию, является в высшей степени ценной. По данным «Нэшнл сайенс фаундейшн», в 1960 г. жалование ученых в Соединенных Штатах колебалось от 6 тыс. до 15 тыс. долл. в год, то есть было гораздо меньше, чем заработок ловкого продавца энциклопедий или пылесосов. Поль Вудринг, консультант по народному образованию при Фонде развития образования, входящем в Фонд Форда, касаясь проблемы «голодной заработной платы», заявил: «В десятках гуманитарных колледжей средний размер жалования составляет лишь 3 тыс. долл. в год, а минимальный оказывается еще ниже». Несмотря на утверждения, что в самое последнее время это жалование было повышено (что в общем не соответствует действительности), все же возникает вопрос: приближается ли оно хоть в какой-то мере к астрономическим размерам жалования должностных лиц компаний?

Относительно жалования ученых и учителей директор компании может заявить вам: «Какое мы к ним имеем отношение? Они не входят в нашу юрисдикцию. Вот жалование должностных лиц — другое дело».

В ответ на это я утверждаю: когда крупнейшие собственники хотят быть правительством, они, как мы увидим ниже, становятся правительством. Когда они этого не хотят, когда нужно решить какую-нибудь деликатную проблему, они говорят: «По этому поводу обратитесь в Вашингтон. Это не входит в нашу юрисдикцию». Но и в Вашингтоне у них немало друзей, полагающих, что учителей и ученых не следует портить высоким жалованием.

### *Марксизм и рабочие*

Марксисты считают, что именно рабочих — промышленных рабочих — обездоливают, чтобы обеспечить богатым получение прибыли. Одно время именно так обстояло дело повсеместно и в Соединенных Штатах.

В ряде случаев благодаря своей хорошей организации и благоприятному для них соотношению внешних сил труд некоторых категорий объединенных в профсоюзы рабочих в Соединенных Штатах оплачивается ныне, вероятно, неоп-

равданно высоко, выше, чем труд многих получивших специальную подготовку ученых. Руководители рабочих попросту воспользовались благоприятными обстоятельствами, чтобы, угрожая подрывом производства, воздействовать на систему власти.

Дабы не создать ошибочное представление об американских рабочих, следует подчеркнуть, что положение неорганизованных и неквалифицированных рабочих очень тяжелое и что они находятся в тисках нищеты. Так называемым работникам в белых воротничках также платят мало. После второй мировой войны среди низкооплачиваемых квалифицированных слоев, особенно среди учителей, широкое распространение получила практика работы в двух местах — «мунлайтинг»\*. Так поступают и полицейские, и пожарники, и даже квалифицированные заводские рабочие, стремящиеся держаться выше уровня бедности. В то время как социологи шумно разглагольствуют о грядущей 30-часовой неделе, утверждая, что главной проблемой человечества является увеличение свободного времени, многие мунлайтеры работают по 60 и 70 часов в неделю, то есть почти столько же, сколько работали при 12-часовом рабочем дне в XIX веке: Мунлайтеры работают водителями такси, официантами в барах, сторожами, продавцами и т. д.

Но хотя в целом рабочих действительно обездоливают ради получения прибыли, они ненамного выгадают от уравнительного раздела собственности, как не выгадает от этого и никто другой. Дело в том, что само по себе владение собственностью вовсе не является решающим фактором. Главное внимание необходимо обратить на общий контроль, который несет с собой концентрация собственности. Концентрированная и объединенная собственность позволяет крупным собственникам и их оплачиваемым управляющим оказывать очень большое, если и не всегда решающее, влияние в управлении экономической системой, в поддержке политических партий и их кандидатов; если они и не определяют государственную политику, то, во всяком случае, влияют на нее на всех уровнях, сверху донизу. Право собственности, во много раз усиленное выгодными позициями в банках и страховых компаниях, — вот что открывает путь наверх. Размер собственности на вершине пирамиды, необходимый для

---

\* Moonlight (англ.) — лунный свет. (Имеется в виду дополнительная работа «при лунном свете», то есть в вечерние часы; отсюда термин мунлайтеры — совместители. — Прим. ред.)

обеспечения какой-либо группе контроля, может быть равен лишь 5%. Разрозненные владельцы меньших состояний, если таковые имеются, не могут собрать достаточно капитала, чтобы одолеть держателей крупных пакетов акций, а если бы они и смогли собрать достаточно средств, то не знали бы, как с ними поступить.

### *Осуществление контроля*

Несколько центральных групп кооперируются и осуществляют этот контроль из одного или нескольких пунктов над всей промышленностью. Промышленный контроль обеспечивает господство над громадными ресурсами, часть которых используется для того, чтобы оказывать свое влияние на политические партии и их кандидатов, газеты и другие издания. Стране навязывают завуалированную, не подвергнутую критическому рассмотрению систему взглядов, которую и усваивают многие люди, далекие от понимания реальной действительности. Возникает вопрос, всегда ли эта система взглядов способствует безопасности и благополучию республики? Так это или не так, но в критические, поворотные моменты истории она часто играет решающую роль. А между тем она никогда не подвергается общественному обсуждению.

Я не утверждаю, что каждый человек — мужчина, женщина и ребенок, — принадлежащий к кругу крупных богачей, принимает активное участие в этом контроле. Многие из них далеки от власти, ведут «сладкую жизнь» и вряд ли знают, что происходит вокруг. Другие вовсе недееспособны, постоянно живут в санаториях и находятся под опекой семьи. Третьи, в здравом уме и расцвете сил, осуждают общую линию, но не в силах противостоять тому, что в основном диктуется групповыми интересами.

Многие люди владеют некоторым количеством акций. Каждая акция дает право голоса. Владелец акций может отказаться от участия в голосовании, и в этом случае решения принимаются без него. Обычно он посылает распоряжение подать его голос за руководство компании. Однако он может голосовать и против руководства компании, и тогда ему приходится ценой больших расходов и усилий обрабатывать многих других держателей акций. В любой компании выполнить эту задачу довольно трудно. Иногда эта попытка венчается успехом, но не в тех случаях, когда ее предпринимают мелкие акционеры. Чтобы нанести поражение проч-

но утвердившемуся руководству компании или тем более сместить его, необходимо располагать крупным пакетом акций, скажем 5, 10 или 15% всех выпущенных в обращение. Тот, кто владеет таким пакетом акций, приглашает других крупных акционеров присоединиться к нему или покупает дополнительные крупные пакеты акций (на огромные суммы, которыми он для этого должен располагать). *Ибо именно владельцы крупных пакетов акций решают, кому быть управляющими.*

Когда кому-либо чудом удается одержать победу на выборах, перед ним встает задача назначить новых управляющих, людей, которые ему больше по нраву. Но тот, кто в состоянии это сделать, сам принадлежит к числу хозяев положения. Это не мелкий акционер.

Такой контроль осуществляется не в одной или в нескольких компаниях (как многие полагают), а во многих взаимосвязанных компаниях. Именно это и составляет власть в американской системе. В какой-либо данный момент эта власть может быть и не столь велика, как власть некоторых выборных государственных деятелей, например президента, но зато она более *постоянна*. Выборный государственный деятель, даже президент, должен подвергаться риску формальных выборов, проводимых через определенные промежутки времени. При этом пребывание его на посту ограничено восемью годами, тогда как глава крупной корпорации или банка может занимать свой пост в течение сорока или пятидесяти лет, наблюдая, как сменяются президенты Соединенных Штатов.

### *Нехватка государственных услуг*

Наряду с огромной концентрацией личного богатства в стране ощущается громадная нехватка крайне необходимых государственных социальных услуг. Когда рассматриваешь положение корпораций, страна кажется чрезвычайно здоровой. Но лишь стоит обратиться к образованию и здравоохранению, ограничившись в качестве примера этими двумя областями, как перед вами внезапно возникает картина бедности, попрошайничества и неуверенности. Такой контраст весьма удивителен для богатой страны и вызывает в памяти одно из высказываний Бенджамина Дизраэли о двух нациях, богатой и бедной. Политические жонглеры поспешат отметить, что нехватки в указанных областях постепенно устраняются теперь правительством за счет налоговых

поступлений. Однако, как мы увидим ниже, доля крупнейших богачей в налоговых поступлениях непомерно низка. Богатые, как и все прочие, не любят платить налоги, но в отличие от большинства других знают, как их уменьшить посредством политического давления.

Конституция Соединенных Штатов запрещает присвоение дворянских титулов. Но если бы такое присвоение разрешалось, оно бы во многом обнажило то, что теперь скрыто от глаз. Титулы не только автоматически показали бы, кому по праву полагается отдавать предпочтение, но и открыто отделили бы тех, кто обладает постоянной наследственной властью, от людей, выбранных на временный пост или назначенных на должность с ограниченным сроком. Летописцы «высшего общества», то есть богатых кругов, признают необходимость в таком титуловании, и, чтобы показать наследственный статус и положение в семье, они наделяют мужчин от поколения к поколению порядковыми номерами, как это принято в королевских династиях. Так, в английской ветви семьи Асторов есть Джон Джекоб Астор VII. Но имеются также Джордж Ф. Бейкер III, Огэст Белмонт IV, Уильям Бэрд III, Джозеф Г. Чоут III, Ирене и Пьер Дюпон III, Маршалл Филд V, Поттер Палмер III, Джон Д. Рокфеллер IV, Корнелий Вандербильт V и т. д.

### ПУТЬ НАВЕРХ. НОВЫЕ БОГАЧИ

Если бы не существовала разношерстная кучка упрямых, неотесанных техасских нефтяных спекулянтов и уайлдкэтеров\*, которые, подобно фантастическим динозаврам, поднялись после первой мировой войны на гребне специальных налоговых привилегий, то вполне можно было бы сказать, что в Соединенных Штатах уже канули в прошлое времена, когда шло образование новых гигантских личных богатств; большая часть добычи, захваченной в денежных сражениях XIX века, оказалась в руках чистеньких, лощеных, перевозимых обработчиками общественного мнения наследников тогдашних победителей. Конечно, образование крупных состояний продолжается, хотя за пределами буйно расцветающей нефтяной индустрии этот процесс происходит значительно медленнее. Ведь почти во всех остальных отраслях все ценности, котирующиеся на рынке, надежно помещены в банковские сейфы, а многие состояния весьма выгодно управляются по доверенности. Но даже в нефтяной промышленности размеры состояний преувеличены с чисто техасской лихостью теми писателями, которые стремятся поразить читателя современной, хотя и пахнущей нефтью, сказкой из «Тысячи и одной ночи».

Эта глава посвящена новым личным состояниям — крупным состояниям отдельных лиц, появившимся после первой мировой войны и особенно после второй мировой войны.

---

\* Уайлдкэтерами в США называют мелких дельцов, организующих «дикое» бурение нефти, а также любых дельцов, занимающихся крайне рискованными спекуляциями. — *Прим. ред.*

Большая часть этих состояний не была известна Густаву Майерсу, исследовавшему возникновение американских крупных состояний, и образовалась после опубликования в США в 1937 г. моей книги «60 семейств Америки» частично в результате установления щедрой скидки на истощение нефтяных месторождений. Классификация этих новых состояний по группам богачей и сверхбогачей, их сравнение со старыми состояниями будут сделаны ниже, в гл. IV.

Прежде чем перейти к характеристике крупнейших состояний, отметим, что в действительности обладатель лишь 10 млн. долл.—это очень, очень богатый человек (хотя по сравнению со многими современными состояниями 10 млн. долл.—незначительная сумма). Благоразумному, трудолюбивому, богобоязненному, домовитому стопроцентному американцу понадобилось бы целое столетие, чтобы накопить сумму, которая бы приносила ежегодный доход 100 тыс. долл. после уплаты налогов и покрытия всех текущих расходов. Выступающий самостоятельно знаменитый киноактер, зарабатывающий в год 1 млн. долл., выплачивающий 10% комиссионных, 10% на коммерческие расходы, из оставшейся суммы—округленно 50% в виде налога на корпорации и, кроме того, на личные нужды изымающий 100 тыс. долл. (которые также облагаются налогом в размере около 50%), должен был бы в течение 34 лет неизменно собирать полные кассовые сборы, чтобы в конечном итоге накопить 10 млн. долл. Тем не менее некоторые действительно накапливают такие и даже гораздо большие суммы. Однако они достигают этого отнюдь не путем продажи своего таланта, как бы велик он ни был. Даже самым ловким грабителям банков или похитителям детей никогда не удавалось накопить такую сумму прежде, чем попасть в лапы усердной полиции.

Зажигательная Мэрилин Монро—кинозвезда, обеспечивавшая буквально сказочные кассовые сборы,—умерла разоренной, повторив обычную судьбу быстро сходящих со сцены актеров и спортсменов-профессионалов. Она завещала друзьям 1 млн. долл., но, несмотря на то что оставшееся после нее состояние должно было приносить 800 тыс. долл., после уплаты налогов и погашения долгов от него ничего не осталось. Ей явно нужен был налоговый юрист. Ничего не осталось даже для учреждения попечительского фонда, который позволил бы выделить мизерную сумму в 5 тыс. долл. на содержание ее больной матери. Между тем

Мэрилин Монро, несомненно истинная американка, за 1950—1962 гг., как сообщают, обеспечила кассовый сбор в 200 млн. долл. Согласно более поздним сведениям, кое-что все же удалось сохранить и для ее матери.

Значительность этой суммы в 10 млн. долл. проявляется не только в трудности ее накопления, но и в другом. Будучи помещена в не облагаемые налогом ценные бумаги, она может приносить в год около 250 тыс. долл. Если к тому же владелец этой суммы с самого начала окажется бережливым и будет последовательно, год за годом, помещать в те же ценные бумаги и этот *доход*, то последний принесет новый доход: в первый год—6250 долл., затем (не считая нарастающие каждый год проценты) во второй год—12 500, в третий—18 750, в четвертый—25 тыс. долл. и так далее. В десятом году доход с накопленного с первоначальных 10 млн. долл. *дохода* составит 62 500 долл., приносимых уже новой кругленькой суммой в 2,5 млн. долл., которая каждые 10 лет автоматически удваивается. Собственник этих денег может добиться еще лучших результатов, вложив их, особенно вторичное накопление, в облагаемые налогом ценные бумаги и уплачивая налоги, но я ограничился здесь простейшим примером с не облагаемыми налогом ценными бумагами. В действительности обычный вкладчик должен выплачивать в полном размере налог на свои 4 и 5% с вклада в сберегательном банке. Такой вид накопления дохода с *дохода*, порождающего новые крупные суммы, издавна применяется в качестве способа инвестирования старыми бостонскими и филадельфийскими богатыми семьями. В высшей степени расчетливые, эти семьи владеют лишь *небольшими* яхтами, ездят в *старых*, но хороших автомобилях и имеют привычку носить старое, но *дорогое* первоклассное платье, вследствие чего они выглядят курьезно старомодными. Браки здесь заключаются неизменно между *старыми* семьями. Члены этих семей предпочитают изучать водяные знаки на акции, нежели полотно кисти старого мастера. Короче говоря, это респектабельные, не кричаще богатые люди.

Каким образом удалось определить размеры новых состояний, будет показано ниже. В данной работе мы используем наиболее проверенные сведения и подвергаем их критическому разбору. Чтобы иметь точные цифры, необходимо получить документально подтвержденные данные о чистой стоимости состояний, которые (поскольку они добровольно не предоставляются) могут быть получены лишь по санкционированному Верховным судом запросу конгресса США,



что явно нереально. Священное право личной тайны используется для того, чтобы скрыть размеры огромных богатств, хотя это же право тайны нарушается, когда молодым людям, призванным в вооруженные силы для несения полицейской службы за мизерное вознаграждение, бесцеремонно приказывают раздеваться догола на предмет тщательного осмотра и обследования. Если бы данные о размерах состояний и были затребованы, они ни на мгновение не могли быть точными, поскольку из-за отсутствия информации о положении отдельных частей многих крупных состояний их владельцы сами не знают, каковы размеры их собственности, выраженные в текущих рыночных ценах. Стремиться к такой точности цифр — значит впасть в известную ошибку, которую допускают исследователи, полагающиеся на заведомо обманчивую точность.

### *Исследование журнала «Форчун»*

Заполняя статистический вакуум, декретированный весьма щепетильным конгрессом, журнал «Форчун» снабдил нас новейшим перечнем современных крупнейших личных состояний. Начиная наш анализ этим перечнем и выбирая из него лишь относительных новичков, мы обнаруживаем, что, за небольшим исключением, новейшие состояния возникли в нефтяной промышленности в связи со щедрыми скидками на истощение недр, а также в результате использования верхушкой управляющих «Дженерал моторз корпорейшн» своих выгодных позиций.

Журнал «Форчун» достаточно обоснованно исходил из того, что доход в 1 млн. или более долларов в год (доходы некоторых собственников бывают гораздо большими, составляя, возможно, 25—50 млн. долл.) предполагает наличие собственности по крайней мере в 50 млн. долл. Но некоторые большие доходы являются лишь разовыми, их источником служит чрезвычайно выгодная реализация ценных бумаг (которые могли быть приобретены по очень низкому курсу); они не тождественны многократным доходам от инвестиций. Громадное увеличение доходов в результате продажи ценных бумаг по более высокому курсу (доход от игры на фондовой бирже) проявилось в периоды бума в резком росте числа *доходов* в 1 млн. долл.: с 49 в 1940 г. до 398 в 1961 г. В то же время вовсе не отмечено регулярное образование миллионных доходов в результате продажи услуг или талантов; даже самые щедро оплачиваемые управляющие или

кинозвезды не получают такого вознаграждения за свою профессиональную деятельность.

Отправным материалом для журнала «Форчун» послужили данные сотрудника министерства финансов, согласно которым в 1957 г. насчитывалось от 150 до 500 владельцев собственности размером в 50 млн. долл. и более; по данным опубликованной позднее министерством финансов работы «Статистика доходов, 1957», в том году фактически зарегистрировано 223 лица с доходом в 1 млн. долл. и выше. К своему удовлетворению, 155 из них «Форчун» установил поименно. Журнал опубликовал половину фамилий из этой группы, то есть имена тех, кто, как предполагалось, владел собственностью в размере 75 млн. долл. и выше, и привел цифры чистой стоимости их собственности с весьма большой вилкой. «Форчун» от случая к случаю приводил также имена и некоторых других лиц, постоянно получающих крупные доходы, но приводил их в тексте, а не в перечне и без объяснения такого отступления. В перечень фамилий лиц не были включены имена всех владельцев крупных состояний после 1918 г., хотя время от времени в журнале упоминались отдельные лица, умершие недавно. Некоторые из состояний, опущенных в перечне журнала «Форчун», будут в дальнейшем названы в этой работе.

Прежде чем изучить перечень журнала «Форчун» и оценить его, читателю было бы полезно ознакомиться с таблицами в приложении А, которые рисуют широкую статистическую картину крупных доходов с 1940 г. и позволяют сделать некоторые важные выводы. По крайней мере собственники из верхних рядов, разбросанные по таблицам, подобно наколотым на доске засушенным насекомым, несомненно, входят в 1,6% взрослых, образующих у Лампмена группу американских богачей. Перечень журнала «Форчун» с некоторыми дополнениями, которые будут сделаны, бесспорно, представляет лишь часть элиты богачей из верхнего слоя, охарактеризованного Лампменом. Но в приведенной в приложении А группе лиц с доходами до 100 тыс. долл. многие относятся лишь к потенциальным собственникам по той простой причине, что источником их доходов является жалованье.

### *Собственность и политика*

Тем не менее показанное в приложении А колеблющееся число лиц с доходом свыше 25 тыс. долл.—от 49 806 в 1940 г. до 626 797 в 1961 г.—определенно представляет собой

самые сливки американской системы. Это немногочисленная группа; по своему удельному весу в населении почти в 200 млн. человек, из которого свыше половины взрослые, она нисколько не отличается от маленькой группы скаредных землевладельцев стран Латинской Америки.

Чтобы принимать участие в политической деятельности, в Соединенных Штатах нужно быть владельцем собственности. Это не официальное требование, формально участвовать в ней может любой. Однако, по существу, участие в политике (если не считать голосование за альтернативных, заранее подобранных кандидатов) настолько затруднено для людей без собственности, что фактически оно невозможно. В Соединенных Штатах человек, не владеющий собственностью, если он хочет быть влиятельным в политике, должен как можно быстрее стать владельцем собственности. В этом одна из причин, почему американские политические деятели, не имеющие собственности, но мечтающие о политической карьере, должны изыскать или создать для себя возможности (законные или незаконные) приобрести ее. Без нее они легко могут стать жертвой малейшего противодействия политических соперников или первой вспышки беспричинной неприязни публики.

Люди без собственности не играют сколько-нибудь эффективной роли в политической жизни в Соединенных Штатах; в лучшем случае они могут обладать лишь исключительно личным авторитетом, но это не значит, что все владельцы собственности участвуют в политической деятельности. Однако в конечном итоге именно последние—лично или через щедро вознаграждаемых посредников—определяют или существенно изменяют в комиссиях и в кулуарах государственных и партийных органов расстановку политических сил. В Соединенных Штатах фактически существует единственная партия—Партия собственников. Можно считать, что она в свою очередь состоит из двух частей: Республиканской, враждебной политике компромиссных реформ (а потому окрещенной консервативной), и Демократической, в последние десятилетия выступающей за такую политику (и поэтому окрещенной либеральной). Важнейшая причина полного провала третьих партий в США, составляющего загадку для некоторых представителей политических наук, заключается просто в том, что ни одна сколько-нибудь значительная группа владельцев собственности не находила нужным поддержать какую-либо из них. Антисобственнической партии в США не существует.

Что касается источников получения крупных доходов (свыше 500 тыс. долл. и свыше 1 млн. долл.), то, как видно из приложения А, в совокупной сумме доходов этой категории доля доходов от жалованья или от участия в прибылях компаний сравнительно невелика. В то же время доля доходов в форме дивидендов и прибыли от реализации ценных бумаг по более высокому курсу, в виде процентов и других поступлений от собственности была относительно огромна. Например, в 1961 г. в сумме доходов 398 лиц в группе с доходом в 1 млн. долл. и выше доход от жалованья составил лишь 18 607 тыс. долл., то есть в среднем 46 753 долл., доход от участия в прибылях компаний — 10 503 тыс. долл., но доход в виде дивидендов составил 259 574 тыс., от реализации ценных бумаг по более высокому курсу — 434 272 тыс., в виде процентов — 8754 тыс., от попечительских фондов (без прибыли от реализации ценных бумаг этих фондов на бирже) — 3163 тыс. и в виде арендной платы и других рентных платежей — 2371 тыс. долл. Группа в целом понесла также коммерческие убытки на общую сумму 7915 тыс. долл., с лихвой перекрытую поступлениями в виде процентов. Одним словом, эту группу образуют отнюдь не люди, основным источником доходов которых служит жалованье, и даже не люди, являющиеся высшими должностными лицами; то же относится и к группе лиц с доходами от 500 тыс. до 1 млн. долл.

Журнал «Форчун» проводит разницу между богатством унаследованным и накопленным лично. Вопрос о наследственных богачах мы рассмотрим в гл. IV, выше шла речь о приведенном в журнале «Форчун» перечне новых крупных богачей, включающем 35 лиц.

Не вошли в перечень журнала, но упомянуты в тексте: д-р Мартин Миллер, хирург из Нового Орлеана, с предполагаемым годовым доходом от нефтеносных земель в 7—8 млн. долл.; Э. В. Ричардс из Нового Орлеана, занимающийся операциями с недвижимостью, состояние его, по оценке «Форчун», составляет 50—100 млн. долл.; Матильда Джеддингс Грей из Нового Орлеана, унаследовавшая от своего отца нефтяное состояние, размеры которого в настоящее время не известны. «Форчун» упоминает также несколько новых богачей, входящих в группу лиц с состоянием в пределах 50 млн. долл., но здесь мы не будем на них задерживаться.

Критический анализ перечня обнаруживает необходимость некоторого его сокращения и перекомпоновки как с точки зрения числа включенных в него новых крупных богачей, так и с точки зрения оценки размеров их состояний. Лишь завещания умерших после 1957 г. могут дать нам ключ к определению стоимости унаследованных от них состояний, хотя и это не гарантирует точных данных. Известно, что Майкл Бенедум, «король уайлдкэтеров», умер в 1961 г. в возрасте 92 лет и оглашение его завещания в Питсбурге обнаружило, что чистая стоимость его состояния равнялась 68 199 539 долл.; это примерно на 10% меньше нижнего предела группы лиц с собственностью от 75 до 100 млн. долл., в которую Бенедума включил «Форчун». Я рассматриваю эту оценку журнала как «прямое попадание», поскольку стоимость состояний таких размеров подвержена колебаниям из года в год в пределах плюс минус 10—25%.

Бенедум оставил половину своего состояния неизбежному не облагаемому налогами фонду, а оставшуюся после исключения специально оговоренных даров родственникам сумму завещал своему племяннику Полю Дж. Бенедуму, который теперь занимает место в нижней группе богачей и управляет нефтяным делом Бенедума при помощи собственных активов и активов Фонда Бенедума. Можно мимоходом отметить, что Бенедум, как повествует «Форчун», имел милое и весьма редкое обыкновение втягивать молодых служащих, а иногда даже слуг в некоторые из своих прибыльных операций; так, шофер, который рассчитывал не более чем на стабильные 50 долл. в неделю, был им благодетельствован именно таким образом и умер еще при жизни своего благодетеля, имея состояние в 17 млн. долл.

Артур Вайнинг Дэйвис, бывший глава меллоновской компании «Алюминум корпорейшн оф Америка», умер в 1962 г. Сообщения прессы о его завещании в общем подтверждали данную журналом «Форчун» оценку его состояния в 400 млн. долл., однако при оглашении завещания обнаружилось, что на этот раз «Форчун» сильно промазал; его оценка оказалась завышенной почти на 370%. Фактическая стоимость собственности Дэйвиса, за исключением собственности на Кубе, составлявшей 5 млн. долл., равнялась 86 629 282 долл. 83 центам. Поскольку нет сведений о том, что в прошлом Дэйвис подписывал дарственные на такие большие суммы,

которые давали бы основания когда-либо включать его в группу владельцев собственности размером от 400 до 700 млн. долл., то «Форчун», следовательно, допустил в данном случае очень грубую ошибку.

Нет никаких официальных данных, которые подтверждали бы такую высокую оценку журнала «Форчун». По данным доклада Комиссии по делам фондовой биржи, по состоянию на 11 декабря 1939 г. Дэйвис владел 11,4% обыкновенных акций «Алюминум компани оф Америка», а его брат — 0,96%. Дэйвис владел также 5,41% привилегированных акций с нарастающим гарантированным дивидендом. По курсу в 54 <sup>3</sup>/<sub>4</sub> на конец 1962 г. пакет в 12% выпущенных в обращение обыкновенных акций этой компании стоил 140 397 615 долл.; пакет в 5,5% привилегированных акций стоил по высшему в том году курсу 3 128 547 долл. По высшему в 1956 г. курсу в 133 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> пакет в 12% обыкновенных акций компании стоил 329 262 364 долл.

Такой пакет акций никогда не мог бы (даже в моменты бурного оживления на рынке) давать основания для отнесения Дэйвиса к группе собственников с состоянием от 400 млн. долл. до 700 млн. долл. Как бы то ни было, очевидно, значительную часть своего пакета он продал по более низкому курсу или негласно передал его другим лицам. Он не мог продать его по высшему или близкому к высшему курсу, так как в этом случае свыше 300 млн. долл. оказалось бы в его завещании; он к тому времени был слишком стар, чтобы при действовавшем налоговом законодательстве лишить себя собственности с помощью дарственной.

В своем завещании Дэйвис распорядился передать 1 млн. долл. и дом своему секретарю, а остальное состояние разделить на 100 частей. Из них 50 частей передавалось под попечительство «Фёрст нэшнл бэнк» Майами, причем в состав попечителей входил один из его племянников; 25 частей передавалось под совместное попечительство «Меллон нэшнл бэнк» и «Траст компани оф Питсбург», а в состав попечителей включались его племянник и зять; 10 частей завещались наследникам его покойного брата, 10 частей — падчерице и 5 частей отводились на уплату налога на наследство. Таким образом, 75% состояния удалось освободить от налогообложения. Не облагаемый налогом доход с активов, переданных под попечительство, вообще говоря, предназначался на обычные благотворительные, научные, просветительные и религиозные цели. Но назначенные в данном случае попечители, подобно попечителям многих аналогичных учреждений, бу-

дуг продолжать пользоваться правом голоса в соответствии с размерами пакета акций Дэйвиса, а ведь именно это имеет значение. Дэйвис, следовательно, передал родственникам свою финансовую власть, сократившуюся лишь на налог в размере 5%.

В 1952 г. Дэйвис учредил Фонд Артура Вайнинга Дэйвиса, активы которого на конец 1961 г., согласно данным «Справочника фондов» за 1964 г., составляли лишь 1 379 672 долл. Таким образом, никакие сколько-нибудь значительные активы Дэйвиса в прошлом не оказались неучтенными.

Чарлз Ф. Кеттеринг, руководитель научно-исследовательских работ «Дженерал моторз», умер в 1958 г., оставив состояние, «осторожно» оцененное в более 200 млн. долл., однако подробная опись его не приводится. Основная часть его состояния была передана Фонду Чарлза Ф. Кеттеринга и на попечительский счет. По данным «Справочника фондов», активы Фонда Чарлза Ф. Кеттеринга составили на конец 1962 г. 72 020 128 долл.; и поскольку известно, что на протяжении своей жизни Кеттеринг выделял крупные суммы на медицинские исследования, то едва ли есть серьезные основания ставить под сомнение отнесение его журналом «Форчун» к категории владельцев состояний размером до 200 млн. долл. (Один из более надежных способов выявления подлинно крупного богатства заключается в том, чтобы учесть официально произведенные его владельцем на протяжении жизни передачи огромных сумм.)

Состояние Альфреда П. Слоуна-младшего, очевидно, также получило близкую к истине оценку. В конце 1962 г. Слоун передал в Фонд Альфреда П. Слоуна активы, рыночная стоимость которых в то время составила 222 715 014 долл. Чарлз Стюарт Мотт, тоже из фирмы «Дженерал моторз», в конце 1960 г. вложил в носящий его имя фонд активы стоимостью 76 754 317 долл. Вместе с тем Фонд Джона Л. Прэтта (Фредериксберг, штат Вирджиния) в конце 1962 г. располагал активами лишь на сумму 88 753 долл. Но эту организацию можно рассматривать как заранее построенную финансовую гробницу, предназначенную для помещения значительной части состояния Прэтта, которое примерно приближается к оценке журнала «Форчун» или полностью с ней совпадает.

Совершенно очевидно, что оценки журнала «Форчун» при сопоставлении их с оглашенными завещаниями обнаруживают чрезвычайно резкие колебания, оказываясь в одних

случаях приблизительно правильными, а в других очень далекими от истины. Да и было бы весьма удивительно, если бы журналу «Форчун» удалось найти неофициальный способ давать во всех случаях хотя бы приблизительно верные оценки.

### *Неопределенность размеров новых состояний*

Кроме того, следует отметить, что большая часть «новых денег» сконцентрирована в недвижимости, в учредительских операциях и в рискованных операциях по разведке нефти. Во владении собственника недвижимости или нефтеносных земель находится нечто такое, что трудно исчислить в долларах. Предприниматель, самостоятельно ведущий поиски нефти, находится под угрозой колебания цен, сокращения налоговых привилегий, полученных в результате политических сделок, а во многих странах мира и под угрозой конфискации его собственности. Во всяком случае, его богатство заключается главным образом в *предполагаемых* подземных запасах, оценка размеров которых может оказаться и ошибочной.

Предприниматель, занимающийся операциями с недвижимостью, чтобы выручить за свою собственность наличные, должен найти для нее покупателей, которых относительно немного; поэтому крупный делец, спекулирующий недвижимостью, часто вынужден прибегать к таким ненадежным средствам, как банковские займы и закладные. Фактически размеры его личного состояния редко выглядят столь же внушительно, как фасады его владений.

Мало кто из включенных в перечень лиц относится к представителям обрабатывающей промышленности или банковского дела, где не только имеются определенные данные о стоимости предприятия или об активах банка, но где, по существу, сосредоточены самые крупные состояния. Даже для крупных нефтепромышленников иногда наступают черные дни. В качестве примера можно привести Гленна Маккарти, который в 1949 г. открыл перед изумленным миром «Шэмрок-отель» в Хьюстоне, а впоследствии оказался в трудном финансовом положении. Поэтому я поставил бы после имени почти каждого из приведенных в перечне независимых нефтепромышленников вопросительный знак, тем самым подчеркнув условность определения размеров его состояния. Я исхожу при этом из двух соображений: во-пер-



вых, большинство из перечисленных нефтепромышленников владеет чисто частными акционерными компаниями, и, во-вторых, мало кто из них публикует балансовые отчеты и отчеты о прибылях и убытках. А у тех, кто публикует эти данные, например у «Дели-Тейлор ойл корпорейшн» Мэрчисона, убыточные годы чередуются с прибыльными годами. Обозреватели, не являющиеся специалистами в области финансов, попросту берут в расчет массу активов, обычно представляющих не что иное, как арендованные участки и земельные концессии, и выводят какое-либо цифровое выражение этой массы активов. Они не учитывают другую сторону баланса, а именно пассивы—арендные платежи, затраты на буровое оборудование, политические взносы и тому подобные издержки. Однако нельзя отрицать, что названные в перечне нефтепромышленники—это люди в той или иной степени богатые.

Вместе с тем постановка этой проблемы отнюдь не случайна. Из моих замечаний возникает следующий вопрос: продолжают ли в современной американской системе вольные как ветер неотесанные дельцы создавать одно за другим крупные состояния, которые по своим размерам могут быть сравнены с наследственными состояниями? «Форчун», «Уолл-стрит джорнэл» и большинство газет, придерживающихся «партийной линии», намеченной указанными ведущими изданиями, говорят: «Да». Я же смиренно заявляю: «Нет». В конце концов, читатель сам может сделать вывод.

Мы уже видели, как после вскрытия завешания Артур Вайнинг Дэйвис растерял, подобно известной вороне, свои павлиньи перья и перекочевал из разряда богачей с состоянием в 400 млн. долл., куда его зачислил журнал «Форчун», в разряд богачей с состоянием в 86 млн. долл., и я смею утверждать, что состояние большинства независимых нефтепромышленников, когда они отправятся к праотцам, окажется в той или иной мере меньше, чем это определили лица, не располагающие документальными данными. Что же касается размеров состояния Джекоба Блаустейна, то, на мой взгляд, они весьма близки к оценке, данной журналом «Форчун», поскольку Блаустейн, вполне сложившийся предприниматель, занимает высокое место в национальных политических организациях и известен как владелец крупного пакета акций мощной «Стандард ойл компани оф Индиана» — прочного, старого рокфеллеровского предприятия.

Новые крупные богачи

Фамилия	Объявленная чистая стоимость (в млн. долл.)	Род финансовой деятельности	Возраст в 1957 г.	Образование	Наличие детей
1. Жан Поль Гетти (Лос-Анджелес)	700—1000	комбинированные нефтяные компании	65	Оксфордский университет (бакалавр)	5 (1 умер)
2. Г. Л. Хант (Даллас)	400—700	нефтепромышленник	67	пять классов	4
3. Артур Вайнинг Дэйвис (умер в 1962 г.)	»	один из управляющих компании АЛКОА	90	Амхерст (бакалавр)	не указано
4. Джозеф П. Кеннеди (Бостон)	200—400	биржевик	69	Гарвардский университет (бакалавр)	9 (4 умерли)
5. Даниэль К. Людвиг (Нью-Йорк)	»	судовладелец, судостроитель	60	государственная школа	холост
6. Сид Ричардсон (умер в 1959 г.)	»	нефтепромышленник	60	колледж (неполный курс)	холост
7. Альфред П. Слоун - младший (Нью-Йорк)	»	один из управляющих «Дженерал моторз»	82	Массачусетский технологический институт	не указано
8. Джеймс Аберкромби* (Хьюстон)	100—200	нефтепромышленник			»
9. Стефен Бечтел (Сан-Франциско)	»	промышленное строительство	57	колледж (неполный курс)	2
10. Уильям Блэкли* (Даллас)	»	«Рейлуэй экспресс» и авиалинии			не указано
11. Джекоб Блаустейн (Балтимор)	»	комбинированные нефтяные компании	65	колледж (неполный курс)	»

12. Клэрэнс Диллон (Нью-Йорк)	»	банковское дело	75	Гарвардский университет (бакалавр)	»
13. Уильям Кек* (Лос-Анджелес)	»	нефтепромышленник			»
14. Чарльз Ф. Кеттеринг (умер в 1959 г.)	»	один из управляющих «Дженерал моторз»	81	университет штата Огайо	1
15. Уильям Л. Макнайт (Сент-Пол)	»	«Миннесота майнинг энд мэнюфакчуриг компани»	70	государственная школа	не указано
16. Джон Меком (Хьюстон)	»	нефтепромышленник	45	колледж (неполный курс)	3
17. К. У. Мэрчисон (Даллас)	»	нефтепромышленник	62	колледж (неполный курс)	3 (1 умер)
18. Джон Л. Прэтт* (Фредериксберг)	»	один из управляющих «Дженерал моторз»			не указано
19. Р. Э. Смит* (Хьюстон)	»	нефтепромышленник			»
20. Майкл Бенедум (умер в 1961 г.)	75—100	нефтепромышленник	88	государственная школа	1 (умер)
21. Дональдсон Браун (Балтимор)	»	один из управляющих «Дженерал моторз» и фирмы «Дюпон»	72	Вирджинский политехнический институт	6
22. Джордж Р. Браун (Хьюстон)	»	промышленное строительство	59	колледж (неполный курс)	3
23. Герман Браун (умер в 1962 г.)	»	промышленное строительство	65	колледж (неполный курс)	не указано
24. Джеймс А. Чэпмен* (Талса)	»	нефтепромышленник			»
25. Лео Корригэн (Даллас)	»	недвижимость и гостиницы	63	государственная школа	2

Фамилия	Объявленная чистая стоимость (в млн. долл.)	Род финансовой деятельности	Возраст в 1957 г.	Образование	Наличие детей
26. Эрл П. Хэлибертон* (Данкан, Оклахома)	75—100	нефтебуровое оборудование			2
27. Генри Дж. Кайзер (Окленд)	»	промышленное строительство	75	государственная школа	1
28. Джон У. Кикхерфер (Милуоки)	»	бумага, контейнеры			»
29. Джон И. Мэйби* (Талса)	»	нефтепромышленник			»
30. Джон Д. Макартур (Чикаго)	»	страховое дело	60	государственная школа	2
31. Г. Г. Медоуз (Даллас)	»	нефтепромышленник	58	юридическое училище	1
32. Чарлз С. Мотт (Флинт)	»	один из управляющих «Дженерал моторз»	82	Стивенсовский технологический институт	3
33. Джеймс Соттайл-младший (Майами)	»	банковское дело	44	государственная школа	5
34. Джордж У. Стрейк* (Техас)	»	нефтепромышленник			не указано
35. Луис Вольфсон (Нью-Йорк)	»	финансовые операции	45	колледж (неполный курс)	4

\* Не упоминается в «Who's Who» за 1956/57, 1964/65 гг.

Состояние Ж. Поля Гетти, быть может, не так велико, как его оценивает «Форчун», но Гетти не принадлежит к числу новых богачей. Об этом говорит сам Гетти, об этом же свидетельствуют и его замечания в связи с оценкой, данной журналом «Форчун». Поскольку богатые люди редко вступают в дискуссию по поводу своего финансового положения, высказывания Гетти весьма необычны.

Следует отметить, что Гетти был едва известен за пределами круга лиц, связанных с ним деловыми отношениями, до того, как в журнале «Форчун» появилась статья, провозгласившая его самым богатым человеком в мире. «Примером того, насколько глубоко мне удавалось сохранять анонимность на протяжении целого ряда лет,—пишет Гетти в своих мемуарах,—может служить моя случайная встреча с однокашником, которого я не видел с самого окончания Калифорнийского университета в Беркли. Повстречавшись случайно на одной из улиц Лос-Анджелеса в 1950 г., мы узнали друг друга и остановились, чтобы поболтать о прошлом. «Между прочим, Поль,—спросил меня в ходе нашего разговора мой однокашник,—у кого ты сейчас служишь?»

Сразу же после появления статьи, рассказывает Гетти, он стал добычей для нескончаемой вереницы репортеров, чудаков, стяжателей и прихлебателей.

Касаясь источников своего богатства, Гетти пишет, что его отец умер в 1930 г., оставив капитал в 15 478 137 долл. Еще в 1916 г. старший Гетти был миллионером-нефтепромышленником. Большую часть своего состояния он оставил жене, но в 1916 г. принял в свое дело сына на условиях распределения прибыли в соотношении 70% к 30%, выделив последнему безвозмездно 300 из 1000 вновь выпущенных акций «Гетти ойл компани». По завещанию отца Гетти получил лишь 500 тыс. долл.; «больше денег мне и не требовалось, у меня было несколько миллионов моих собственных». В самом деле, ему принадлежало более 30% активов «Гетти ойл».

Одним словом, Гетти — наследник. Сын богатого нефтепромышленника, он получил высшее образование в Оксфордском университете перед первой мировой войной и был принят в дело на выгодных условиях в качестве младшего партнера действующего предприятия, в котором себя хорошо проявил.

В 1930 г. Гетти был избран вице-президентом и гене-

ральным управляющим компании «Джордж Ф. Гетти», однако контрольный пакет акций оставался в руках его матери и бывших компаньонов Гетти-старшего. Стремясь укрепить позиции компании, молодой Гетти настаивал на приобретении дополнительных акций тех компаний, в которых Гетти уже имели долю, но его старшие компаньоны с ним не согласились и Гетти стал действовать на свой страх и риск. Для начала он приобрел 160 тыс. акций «Пасифик уэстерн ойл компани» по 7 долл. за акцию, то есть на общую сумму 1120 тыс. долл. Затем начал скупать на бирже акции «Тайдуотер ассошиейтед ойл» по 2,5 долл. за акцию, то есть по низкому кризисному курсу, и приобрел 285 004 акции на сумму 923 285 долл. 30 центов, или в среднем по цене 3,59 долл. за акцию.

Обученный своим отцом охотиться только за крупной дичью, Гетти предпринял попытку установить контроль над компанией «Тайдуотер». Он столкнулся с сопротивлением могущественной «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», однако ему неожиданно повезло и он сумел искусно обойти этого гиганта и в конечном счете завладеть контрольным пакетом «Тайдуотер», а также «Мишн корпорейшн», которую «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» образовала для управления своей собственной долей в компании «Тайдуотер». Он приобрел также по сходной цене отель «Пьер» в Нью-Йорке и «Скелли ойл компани», которой принадлежала «Спартан эйркрафт компани». Тем временем его мать передала принадлежавшую ей долю акций «Гетти ойл» в попечительский фонд на имя своих внуков, причем Ж. Поль Гетти являлся их единственным опекуном.

В 1963 г., после того как Гетти перевел в акции «Гетти ойл» принадлежавшие ему пакеты акций ряда других фирм, он сосредоточил в своих руках 12 570 939 акций «Гетти ойл», которая теперь уже завладела всеми или почти всеми активами компаний «Тайдуотер», «Мишн корпорейшн», «Мексикэн сиборд», «Скелли ойл компани» и многих других. Эти акции в том же году, по бухгалтерским отчетам компании, имели чистую *реальную* стоимость 31,21 долл. за акцию. Только один этот пакет акций, следовательно, стоил 392 339 006 долл. 19 центов, причем он составлял лишь часть активов семьи. К концу 1967 г. рыночная стоимость принадлежавших Ж. Полю Гетти акций «Гетти ойл» выросла примерно до 1200 млн. долл.

Поскольку Гетти лично всегда предпочитал не иметь дела с банками, можно предположить, что ни один банк не

может потребовать от него погашения скрытых займов. Если прибавить к этому еще какие-то предприятия и активы, которыми, возможно, владеет Гетти, и допустить, что он сделал вклады на имя своих сыновей и внуков сверх того попечительского фонда, который открыла его мать, то перед нами вырисовывается действительно очень большое состояние, новое по крайней мере по своим нынешним размерам, хотя и не по своему происхождению. Не считая состояний Слоуна, Кеттеринга, Прэтта и Мотта (управляющих из «Дженерал моторз»), возникших после 1918 г., мы можем без колебаний признать, что указанное в перечне журнала «Форчун» состояние Гетти является одним из немногих так называемых новых крупнейших состояний (отрицая лишь, что оно новое). Если бы Гетти не унаследовал от отца деньги и способность проникать в суть дела, ему бы не удалось завладеть упомянутыми компаниями.

Высказываясь по поводу своего превращения во всемогущего миллиардера, Гетти сказал: «Среди активных бизнесменов не существует такого явления, как миллиардер, во всяком случае в том смысле, в каком большинство людей понимают это слово. Человек может владеть предприятиями или контролировать предприятия стоимостью миллиард долларов или даже больше, однако в его распоряжении в виде наличных средств оказывается лишь малая доля числящегося за ним богатства. Миллионер или миллиардер не держит свои миллионы в банке на своем личном счету. Деньги вложены в его предприятия.

Он не может знать, какова реальная стоимость его инвестиций в каждый данный момент. Стоимость собственности бизнесмена резко колеблется. Курс акций может повышаться или падать, чистая стоимость активов корпораций может резко увеличиваться или сокращаться, бесчисленные переменные могут привести к умножению стоимости какой-либо инвестиции или к полному ее обесценению».

Вся жизнь Гетти проходила в тени. Он тихо учился — сначала в университете Южной Калифорнии, потом в Калифорнийском университете, затем в Оксфорде. Он тихо путешествовал по свету, тихо вступил в дело своего отца и позднее, тоже очень тихо, дешево скупил огромные пакеты акций. Он тихо семь раз женился и также тихо разводился, без какого-либо намека на скандал. В своих мемуарах он спокойно берет на себя вину за свои матримониальные неудачи и отзывается о своих многочисленных женах со спокойной похвалой. Ему, по-видимому, во все времена удавалось тихо

обходить стороной политику и политических деятелей. В последние годы он ведет тихую жизнь в роскошных апартаментах Саттон-плэйс, своем английском поместье, и, без сомнения, в один прекрасный день тихо скончается, оставив свое разбухшее богатство различным фондам, четверым сыновьям и многочисленным внукам. Гетти, без сомнения, единственная в истории фантастически нетипичная фигура среди американских богачей. Когда он выступает — а он дает интервью по телевидению, — он и в самом деле говорит очень тихо.

### *Г. Л. Хант и нефтяная политика*

Состояние Гарольдсона Л. Ханта, занимающего второе место в перечне богачей, публикуемом журналом «Форчун», оценивается по-разному: от 250 млн. до 3 млрд. долл. Если бы мне пришлось выбирать между этими двумя цифрами, я бы, пожалуй, назвал меньшую из них; «Форчун» оценивает его весьма приблизительно, в пределах 400—700 млн. долл. Однако состояние Ханта, как и всех нефтепромышленников, кроется в буквальном смысле слова в песках и в диктуемой деньгами политике, внутренней и внешней. Он, разумеется, заграбастал много, но сомнительно, чтобы это было такое уж несметное богатство.

Хант, мелкотравчатый философ из заштатного городка (в этом отношении он очень напоминает покойных Эндрю Карнеги и Генри Форда), обладающий огромными, авантурным путем приобретенными нефтеносными участками, богатством, превзошедшим все, что он мог себе вообразить в своих дичайших авантурных мечтаниях, впервые появился на политической арене страны в 50-х годах (подобно тому как Генри Форд — в начале 20-х годов) как ярый пропагандист крайне правых политических взглядов, ибо Хант всерьез верит тому, что услышал в среде провинциальных демагогов своего городка. Исключительная резкость обличительных передач в субсидируемых им радиопрограммах — распространяемых через 331 низкопробную радиостанцию — приводит многих обозревателей к мысли, что эти передачи по меньшей мере способствовали созданию атмосферы, в которой стало возможным убийство президента Кеннеди. Эти программы, явно служащие прелюдией к сценам ужасов, готовятся и осуществляются шайкой, насчитывающей примерно 25 прихвостней, которую Хант содержит в Вашингтоне (округ Колумбия). В общем и целом, в этих радиопередачах



пропагандируются взгляды, близкие образу мыслей ку-клуксклановцев.

В то самое утро, когда в Техасе был убит президент Кеннеди, в хантовской радиопрограмме в Далласе и других районах в пессимистическом тоне предсказывалось, что скоро наступит день, когда американским гражданам запретят владеть огнестрельным оружием, с помощью которого они могли бы выступать против своих правителей, а в представлении провинциальных демагогов это важная функция во-истину свободных граждан.

Хант разрабатывал свои панические программы через посредство ряда сомнительных фондов — «Фэктс форум», «Лайф лайн фаундейшн» и «Брайт стар фаундейшн», — ни один из которых не числится даже в самом полном «Справочнике фондов» за 1964 г., издаваемом «Рассел Сейдж фаундейшн». Вплоть до начала 1965 г. (то есть уже после убийства президента Кеннеди), несмотря на многочисленные протесты влиятельных кругов, Управление внутренних налоговых сборов освобождало эти пропагандистские фонды от налогообложения. Хант, казалось, имел таинственных и могущественных друзей в самом управлении или среди лиц, имеющих на него влияние. Первоначально «Лайф лайн фаундейшн» был освобожден от налогов как религиозная организация. Будучи не только провинциальным философом, но и до мозга костей корыстным человеком, Хант еще более укрепил свое положение, выхлопотав у ряда фирм пожертвования для своих фондов и предоставив своим собственным пищевым и фармацевтическим компаниям скидки на рекламу в упомянутых выше радиопрограммах. Ибо Г. Л. Хант верит в возможность одним выстрелом убить двух зайцев.

Одно из многих часто цитируемых бессмертных изречений Ханта гласит: «Все, что я делаю, я делаю ради выгоды».

Существует также Фонд Г. Л. Ханта, основанный в 1954 г., хилое в финансовом отношении предприятие с активами, составившими на конец 1961 г. (по данным «Справочника фондов») всего лишь 799 553 долл., которое в том же году предоставило в виде благотворительных пожертвований «баснословную» сумму 17 500 долл. Не приходится сомневаться, что именно это хилое создание предназначено для того, чтобы получить и навечно сохранить любую часть хантовского состояния, укрываемую от налога на наследство.

Несмотря на то что Хант — седовласый, сладкоречивый, экономный, капризный в еде — очень богат, мало кто может похвастаться тем, что заглянул к нему в карман. Как извест-

но, Хант никогда в присутствии свидетелей не жертвовал в пользу одного какого-либо политического кандидата более 250—500 долл., а в 1956 г. он официально пожертвовал Республиканской партии всего лишь 38 тыс. долл. В 1952 г. республиканцы пытались выжать из него 300 тыс. долл., но Хант ограничился лишь 5 тыс. Эта сумма по крайней мере не противоречила той роли скупердя, которую он разыгрывал для публики.

Однако огромные размеры его земельных владений, занимающих обширные территории на Юго-Западе США и на Ближнем Востоке, а также его кажущаяся сверхъестественная способность в критические моменты заручаться высоким политическим покровительством заставляют трезвых наблюдателей подозревать, что тайно он раздает огромные суммы денег. «У него, должно быть, есть подставное лицо, через которое он вручает свои деньги,— заявил враждебно к нему настроенный сенатор Рэлф Ярборо из Техаса.— Человек с таким банковским счетом непременно должен иметь подставное лицо».

По сообщению газеты «Нью-Йорк таймс» от 17 августа 1964 г., в Техасе ходят слухи, что Хант истратил 150 тыс. долл. на кампанию по выдвижению генерала Дугласа Макартура кандидатом в президенты от Республиканской партии в 1952 г. и что в 1960 г. он, будучи связан долголетней дружбой с Линдоном Б. Джонсоном, израсходовал на кампанию в пользу Кеннеди — Джонсона 100 тыс. долл. Бут Муни, вашингтонский представитель Ханта по контактам с публикой, в 1956 г. написал «Рассказ о Линдоне Джонсоне», в 1964 г. вышедший в дополненном издании, а Линдон Джонсон уже давно является сторонником сохранения предоставляемой нефтепромышленникам скидки на истощение недр и в то же время другом Ханта. Хотя сенатор Барри Голдуотер в 1964 г. отстаивал прямолинейные политические взгляды Ханта, сам Хант с раздражением отрицал, что он поддерживал Голдуотера против своего старого ставленника Линдона Б. Джонсона.

Следует согласиться с сенатором Ярборо, что Хант и другие техасские нефтепромышленники передают деньги (или какой-либо эквивалент) политическим деятелям. Если бы они этого не делали, то не получали бы скидку на истощение недр, по официальной версии введенную в качестве защитной меры, для стимулирования разведки нефти, но в то же время служащую средством приобщения политических деятелей к сказочным нефтяным богатствам. Ведь вместо

нее можно было бы ввести специальный высокий налог на нефть!

И вот тут-то мы подходим к самой сути проблемы: если к независимым нефтепромышленникам благоволят природа и политические деятели, почему они проявляют такую политическую озабоченность? Правда, не все нефтепромышленники так озабочены, как Хант и другие, которые понимают, что их легко нажитое богатство может так же легко испариться; многие из более реалистично мыслящих, менее подверженных опасениям нефтепромышленников утверждают, что им просто везет, и не видят необходимости создавать легкую жизнь для будущих уайлдкэтеров.

Но Г. Л. Хант — утрированное воплощение тревоги и очевидной скупости, присущих многим независимым нефтепромышленникам, хотя большинство нефтепромышленников, по видимому, считают его слегка тронутым. Что порождает эту тревогу? Во-первых, это ежегодный налоговый взнос. Некоторые из преуспевающих нефтепромышленников выписывают чеки для Управления внутренних налоговых сборов на такие суммы, которые на рядового человека произвели бы ошеломляющее впечатление. А большинство нефтепромышленников — это обыкновенные люди, смолоду работавшие в поте лица за низкую заработную плату. Выписывая эти чеки, они все еще мыслят так, как когда-то мыслили, когда были рабочими, получавшими 20 долл. в неделю. Многие утверждают, что, будь у них крупные доходы, они были бы не прочь выписывать налоговые чеки на крупные суммы, но одно дело — работать в молодые годы с уверенностью, что все, что приобретаешь, останется при тебе, а другое, разбогатев, — узнать, что ты вынужден в какой-то мере делиться своими доходами с правительством или политическими деятелями — это свыше того, что некоторые люди могут спокойно пережить. Ряд нефтепромышленников, включая Ханта, чувствуют себя почти так же, как чувствовал бы себя человек, зарабатывающий 60 долл. в неделю, если бы ему сказали, что из этой суммы он должен внести налог в 50 долл. Они просто физически еще не приспособились к своему новому положению. Вдобавок к тому, что нефтепромышленники уплачивают крупные налоги, хотя и сильно уменьшенные скидкой на истощение недр и освобождением от налогообложения бурильных работ, они отдают добрую часть этих налоговых льгот голодным политикам в виде «взносов на избирательные кампании». Однако нефтепромышленники считают, что за эти политические взносы политические деятели

должны добиваться для них больших выгод. Со своей стороны политические деятели, стремясь оправдать свои далеко не успешные дела, ссылаются на разного рода препятствия, такие, как либерализм, коммунизм, социализм, восточные капиталисты, профсоюзы, теория всеобщего благоденствия и наличие множества злонамеренных людей, от профессоров колледжей и журналистов до членов Верховного суда. Беспредельное число этих препятствий, несправедливость действий всех этих заблудших людей, мутящих воду, чтобы досадить героям Горацио Элджера \*, сражающимся на переднем крае нефтяного фронта, в конце концов это слишком много, чтобы человеческая натура — или по крайней мере натура Г. Л. Ханта — могла выдержать.

Хант все это знает из первых уст. Он регулярно посещал национальные съезды обеих партий, выслушивая, высматривая и выискивая любые проявления безбожного антиамериканизма. А его, видит бог, много повсюду, даже в самой конституции!

К этому следует добавить, что к факторам, формирующим техасский образ мыслей, надо отнести и специфическое положение Техаса. Ибо для Техаса, как и для многих далеко не столь драчливых западных штатов, в значительной степени характерен экономический и политический статус колонии. По выражению сенатора Уилберта Ли О'Дэниеля (Паппи), Техас — «наиболее ценное иностранное владение Нью-Йорка».

Большая часть территории Техаса фактически представляет собой собственность крупных восточных капиталистов, не проживающих в штате. Крупнейшее предприятие здесь — «Хамбл ойл энд рифайнинг компани», дочерняя компания глобальной «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», ежегодные валовые поступления которой превышают поступления правительств тридцати штатов — 11 471 млрд. долл. против 11 375 млрд. в 1965 г. Повсюду в штате можно наблюдать деятельность огромных восточных фирм — «Дюпон», «Юнайтед Стейтс стил», «Дженерал моторз», «Доу кемикл» и ряда других. А многие из известных людей штата, в том числе Хант, — уроженцы других мест, по существу, колониальные концессионеры. Многие техасские нефтепромышленники родом не из Техаса.

---

\* Горацио Элджер — американский писатель второй половины XIX века, автор многочисленных мещански наивных романов, герои которых преуспевающие люди. — *Прим. ред.*

Большинство техасцев (над которыми находится небольшой слой местных богачей и импортированных представителей крупных корпораций, шумно воспевающих славные деяния штата Техас в прошлом и его современную культуру), к некоторому своему изумлению, обнаруживают, что они имеют низкие доходы и являются настоящими бедняками — фактически *колонами*. Джону Гюнтеру, объехавшему Техас в 1947 г., говорили, что штатом управляют двадцать корпораций, но он счел это преувеличением. Я так не считаю. Во всяком случае, массы колонов, многие из которых почти пеоны, штатом не управляют — и они знают это.

Техасская хвастливость, развязность и громкие разглазольствования о свободе духа — все это защитная реакция, вызванная глубоко укоренившимся в душе многих техасцев чувством, что они — жалкие марионетки, управляемые извне. Некоторые техасцы, хорошо знающие свой штат, находят горькое удовольствие в том, что называют приезжим домашние адреса владельцев наиболее крупной техасской собственности, проживающих в Нью-Йорке, Бостоне, Филадельфии и даже Амстердаме.

Общее политическое настроение всех техасцев можно определить одним словом: негодование. И некоторые излияния Ханта неуклюже выражают именно это чувство.

Колониальное положение Техаса проявляется повсюду: можно наблюдать, как много вывозится из штата — скот, хлопок, нефть, минеральное сырье, химикаты, — а ввозится мало или вообще ничего. Дивиденды также уплывают из штата. Техас, подобно Питсбургу 75 лет назад, истощается, а может быть, вовсе обескровливается.

Скудость *известных* обществу пожертвований Ханта на политические цели проистекает, как полагают, из того, что Хант, хотя ему, возможно, и нравится чье-либо красноречие, предпочитает оказывать поддержку только тем, кто имеет реальные шансы на успех. Его политические взносы, как и взносы магнатов старого типа, делаются не столько для того, чтобы поддерживать или пропагандировать политические принципы, сколько с целью приобрести непосредственное влияние на правительственные органы. В этом отношении он, если верить слухам, сделан, видимо, из одного теста с покойным Генри Дж. Хэвмейером, сахарным магнатом, который в своих показаниях Промышленному комитету Соединенных Штатов заявил, что, как правило, он делает взносы обеим политическим партиям (как поступают и нефтепро-

мышленники) и пояснил: «За наши жертвования мы получаем ощутимую поддержку».

Ханту, как это ни прискорбно, приходилось иногда переживать неприятности из-за неуступчивости политических деятелей. Когда он предложил 17 долл. за акр площади прибрежных нефтеносных отмелей, которые правительство первоначально сдавало в аренду из расчета 406 долл. за акр, то получил резкий отпор со стороны министра внутренних дел Фредерика Ситона. После этого Хант склонил сенатора Эверетта М. Дирксена и члена палаты представителей Чарлза А. Халлека, государственных деятелей чисто республиканского толка, вместе с ним отправиться к Ситону, чтобы заявить ему протест. Эта личная встреча ни к чему не привела. Но, после того как при Эйзенхауэре прибрежные нефтеносные земли были переданы под юрисдикцию штатов — чего щедро финансируемые лоббисты нефтепромышленников добивались из всех сил, — Хант обнаружил, что техасский губернатор Аллан Шиверс, член совета директоров принадлежащего Ханту «Фэктс форум», гораздо более сговорчив. На сей раз земельный уполномоченный Шиверса Бэском Джайлс (в свое время он был посажен в тюрьму за другие жульнические махинации в этом же штате) утвердил все заявки Ханта на аренду свыше 100 тыс. акров прибрежных нефтеносных участков, даже несмотря на то, что Хант предложил в среднем по 6 долл. за акр, тогда как средняя предлагавшаяся сумма во всех поступивших от разных лиц заявках достигала 78 долл. Как я уже отмечал, Хант весьма экономен, и его экономность плюс хорошие отношения с губернаторами помогла ему стать богачом в стране, где люди настолько глупы, что платят любую цену, указанную на этикетке.

Последним президентом, которого Хант полностью одобрял, был Кальвин Кулидж; даже Герберта Гувера он считал слишком мягким. Президентство и Эйзенхауэра и Кеннеди он расценивал как катастрофу подлинно рузвельтовских масштабов. Несмотря на то что Хант поддерживал на пост президента кандидатуру высокомерного Дугласа Макартура, он буквально обожал сенатора Джозефа Маккарти, с которым азартно сражался в карты и обменивался братскими услугами. На пост губернатора Техаса он поддерживал кандидатуру мрачного генерала Эдвина Уокера, который из-за своей пропаганды правых идей вынужден был уйти в отставку из армии, к сожалению значительной группы конгрессменов. Ханту весьма импонирует политическая идеология Уильяма Бакли-младшего, являющегося наследником небольшого те-

хасского нефтяного состояния, хотя Хант и считает, что велеречивый Бакли произносит слишком много высокопарных слов. Хант в отличие от Бакли не видит пользы в том, чтобы облекать отъявленную куклуксклановщину в красивые слова, мучительно пытаясь создать иллюзию высоких нравственных устремлений. Хант глубоко восхищается Кэндименом Робертом Уэлчем, основателем «Общества Джона Бэрча», Джорджем Уоллесом (Стой на страже) из Алабамы и другими, кто откровенно выступает за ущемление элементарной справедливости.

Демонстрируя искренность своих взглядов, Хант теряет немало драгоценного уайлдкэтеровского времени, засыпая газетные редакции своими провинциально-демагогическими опусами. Он убежден, что, если бы американцы сняли с глаз своих шоры, они бы увидели, что нацию разрушают со всех сторон. К числу разрушителей, по его представлениям, относятся гувернантки, няньки, наставники и учителя детей старых богачей, ибо эти дети, вырастая, становятся крайне левыми, подобно У. Авереллу Гарриману, Нелсону Рокфеллеру, Джону Линдсею, Дж. Меннену Уильямсу и Джону Ф. Кеннеди,—людьми, чуждыми провинциальному демагогу. Хотя Хант невзлюбил Эйзенхауэра сразу же после того, как тот отклонил его заявку на аренду по дешевке богатых нефтью прибрежных участков, он тем не менее в то время еще не решил сделать ставку на своего близкого друга Линдона Б. Джонсона, о котором впоследствии, в начале 1964 г., сказал: «Джонсон — это такой президент, который может заставить конгресс послушно следовать за собой. Я бы не возражал, чтобы он занимал президентский пост три срока подряд».

Хант родился в 1890 г. в городке Вандалия, штат Иллинойс. Он научился читать в трехлетнем возрасте и рано обнаружил феноменальную память, которую сохраняет до сих пор. Подобно Генри Форду, в общем умному, но отнюдь не образованному человеку, Хант оставил школу на пятом году обучения, а в 13 лет начал кочевую жизнь. Исходив Запад и перепробовав профессии парикмахера, скотника, лесоруба и игрока (Хант до сих пор любит играть и хвастает, что опустошает кассы ипподромов), он осел в Арканзасе, где превратился в умеренно преуспевающего фермера-хлопководы. В 1921 г., разорившись в результате падения цен на хлопок, он за неимением лучшего переключился на нефть, и на него в буквальном смысле слова обрушилось богатство. По версии самого Ханта, он напал на нефть с первого запуска бу-

ра, купленного им за 50 долл., взятых взаймы. По другой версии, он выиграл эти деньги или сам бур в карты.

Уайлдкэтер, если у него мало или совсем нет денег, должен сразу же напасть на нефть, ибо, как отмечает сам Хант, только одна из 30 попыток обнаружить нефть оказывается успешной, а попытка обходится в среднем около 250 тыс. долл. Хант приписывает свое долголетнее везение тому, что он следует закону средних чисел: если продолжать и продолжать попытки, то в конце концов нападешь на нефть. Он утверждает, что пробурил целых 100 сухих скважин подряд, израсходовав при этом 25 млн. долл., если считать, что каждая скважина обходится примерно в 250 тыс. долл.

После длительного успешного бурения в Арканзасе Хант перебрался в Восточный Техас, который в то время не считался перспективным районом. Но именно там престарелый К. М. Джайнер (Папуля) обнаружил крупнейшее в мире нефтяное месторождение. Хант купил открытую Джайнером скважину, арендовал 4 тыс. акров прилегающих земель, а затем присоединил большую часть принадлежавшей Джайнеру земли путем сделки, которую многие открыто признают весьма таинственной. По словам Ханта, он уплатил за эти земли 1 млн. долл., деньги, добытые им в Арканзасе. Но Джайнер, подобно большинству уайлдкэтеров, умер в нищете, тогда как извергающее нефть месторождение в Восточном Техасе вознесло Ханта в нефтяной пантеон. Теперь он, как и большинство техасских нефтепромышленников, распространил свою деятельность на весь мир, якшается с арабскими шейхами и ведет в области нефтяной политики большую игру, в которой ставки выражаются суммами от 1 до 10 млн. долл.

Поскольку существуют подозрения, что Хант является финансовым покровителем различных весьма правых поджигательских групп, некоторые журналисты считают его опасным. В достаточно накаленной атмосфере он и в самом деле может быть опасным. Но все эти группы правого толка, которым ряд неискушенных в политике богачей делает пожертвования, пока что проявили себя всего лишь как шайки вымогателей, созданные для того, чтобы извлекать прибыли из трусости слабонервных богачей. Спору нет, они разжигают страсти, но их лидеры даже не смогли бы инсценировать мелкий захолустный путч, не говоря уже о том, чтобы поджечь мусорную корзину в Капитолии. Если Хант и снабжает кого-либо из них деньгами, то это следует воспринимать



только как его собственный вариант движения за раздел богатств.

Приходилось слышать, как Хант, представляясь незнакомым людям, щебетал: «Алло, я Г. Л. Хант, самый богатый человек в мире...»

### *Клинт Мэрчисон и Сид Ричардсон*

Покойный Джозеф П. Кеннеди достаточно известен как отец убитого президента, чтобы была необходимость давать ему дальнейшую характеристику. Его карьера была исчерпывающим образом исследована Ричардом Дж. Уэйленом в книге «Отец-основатель», которая по глубине анализа является почти клиническим исследованием. «Форчун», как я понял, оценивал его состояние весьма высоко.

Многие лица, попавшие в перечень журнала «Форчун», умышленно избегают широкой гласности, пытаюсь, подобно хамелеону, слиться с фоном. Одним из тех, кто страдает такого рода застенчивостью, является Даниэль К. Людвиг. Охотники за богатством из «Дженерал моторз» и Генри Дж. Кайзер уже сверх меры расписаны газетами, и нам нет смысла на них останавливаться.

Зато, пожалуй, стоит отметить двух нефтепромышленников несколько иного плана, нежели Г. Л. Хант. Это Клинт Мэрчисон и Сид Ричардсон, которые часто образуют одну команду с сыновьями Мэрчисона. В некоторых отношениях более честолобивые, чем Хант, они в то же время и более реалистичны. Несмотря на то что по своим политическим взглядам эти люди относятся к правым, они никогда не проявляли желания играть в американской системе роль Фрица Тиссена.

Для мультимиллионера Мэрчисон выглядит просто, одевается незатейливо, ведет себя непритязательно и т. п. Его дед и отец владели в техасском городе Афины «Ферст нэшнл бэнк», ныне принадлежащим Клинту; прежде чем заняться банком, Клинт недолго проучился в Тринити-колледже в Техасе. После службы в армии он повстречал друга детства Сиды Ричардсона, который тоже пытался учиться в колледже, а к этому времени занимался спекуляцией арендными правами на нефтеносные земли. Клинт Мэрчисон, интересовавшийся торговлей ради торговли, присоединился к Ричардсону. После некоторого периода спекуляции арендованными участками по всему Юго-Западу США, когда их дела были весьма шатки, Мэрчисон однажды ночью отта-

шил Ричардсона от покерного столика в Вичита-фоллс, чтобы проверить слух о зафонтанировавшей дикой скважине на границе с Оклахомой. Они проникли на охраняемый участок через охрану, убедились в достоверности слуха и на следующее утро израсходовали 50 тыс. долл. на скупку прав на аренду соседних земельных участков. А уже на другой день перепродали эти права на аренду за 200 с лишним тыс. долл. и быстро пошли в гору.

В период кризиса Мэрчисон основал «Сазерн юнион гэс компани» и «Америкэн либерти ойл компани», которые обе позднее продал; затем он образовал «Дели-Тейлор ойл корпорейшн». Так он поднимался все выше и выше на волне новой нефти.

Мэрчисон отличается от большинства других техасских нефтепромышленников тем, что действовал во многих отраслях хозяйства за пределами нефтяного бизнеса и участвовал в ряде общенациональных финансовых сделок вместе с бдительным Алленом Кэрби и ныне покойным Робертом Янгом из «Аллегани корпорейшн».

О его финансовых интересах в разных отраслях свидетельствует следующее: фактически он является единственным владельцем «Атлантик лайф иншуренс компани» в Ричмонде, «Марта Вашингтон кэнди компани» в Чикаго и Далласе, а также — в числе более мелких предприятий — владельцем таксомоторных фирм в Вако и Остине, автобусных линий и линий транзитных грузовых перевозок. Он владелец или был почти единоличным владельцем сизтлской компании «Америкэн мейл лайн», компании «Дели-Тейлор ойл», нью-йоркского издательства «Холт, Райнхарт энд Уинстон», фирмы конторского оборудования «Диболд», ряда небольших техасских банков и различных других фирм. Ему принадлежат значительные пакеты акций в фирмах «Трансконтинентал бас систем», «Америкэн уиндоу глас оф Питсбург» и «Саут-истерн Мичиган гэс компани». Разумеется, в его владениях и владениях его сыновей могут произойти изменения в результате бесконечно следующих друг за другом сделок, на которые он большой мастер. Его общая стратегия, очевидно, состоит в том, чтобы дешево приобретать предприятия, у которых отдача ниже их потенциальных возможностей, и затем с помощью искусных менеджеров превращать их в прибыльные. Сведения о таких предприятиях он добывает, как и большинство богачей, через профессиональных специалистов по инвестициям.

В 50-х годах покойный Роберт Р. Янг, земляк Мэрчисона

по Техасу и финансовый наставник Аллена Кэрби из «Вулворта» в «Аллегани корпорейшн», предложил Мэрчисону примкнуть к группе Янга — Кэрби, добивавшейся контрольного пакета акций в «Нью-Йорк сентрал рейлроуд» (принадлежавшей группе Моргана — Вандербильта), этого лакомого куска железнодорожного бизнеса. «Аллегани корпорейшн» в то время уже контролировала компанию «Чезапик энд Огайо рейлроуд», дававшую огромные прибыли. Мэрчисон присоединился к Янгу и привел с собой Ричардсона. Мэрчисон и Ричардсон вложили в общей сложности 20 млн. долл. в «Нью-Йорк сентрал рейлроуд».

Мэрчисон, переговорив с Янгом по линии междугородной связи, сообщил Ричардсону об этой сделке по телефону. «После разговора по телефону, — рассказывал Кливленд Эмори, занимавшийся исследованием жизни техасцев в их родном городе, — Ричардсон подумал, что сделка была лишь на сумму 10 млн. долл. Услыхав, что речь идет о сумме вдвое большей, он перезвонил своему партнеру. «Слушай, Клинт, — сказал он, — как называется та железная дорога?»

Утверждают, что захват этой группой такой крупной добычи, как «Нью-Йорк сентрал», вошел в историю как одна из крупнейших финансовых операций.

Мэрчисон с сыновьями также предприняли наступление на «Аллегани корпорейшн» и захватили контрольный пакет акций «Инвесторз дайверсифайд сервисез», которая контролирует целую сеть инвестиционных трестов с общим капиталом свыше 1 млрд. долл.

Ричардсон, как сообщает Эмори, был холостяк, и жизнь его протекала в различных отелях и клубах. Эмори считает, что состояние Ричардсона превышает миллиард долларов, с этим согласны лишь немногие. Однако ему принадлежал остров в Мексиканском заливе, где он охотился и ловил рыбу. Ричардсон уклонялся от писания писем и не имел личного секретаря, вся его канцелярия находилась у него в голове. Ему принадлежал целый парк «кадиллаков» в Далласе и по одному «кадиллаку» в каждом городе, где он регулярно бывал.

В 1947 г. Ричардсон основал Фонд Сиды У. Ричардсона в Форт-Уэрте (штат Техас), который, по данным «Справочника фондов», на конец 1962 г. имел чистый капитал в размере 69 554 801 долл. Благотворительные пожертвования за тот же год составили 14 500 долл., которые вряд ли явились значительной лептой в дело просвещения. Между тем максимальные налоговые обложения дохода от этого огромного

капитала почти за весь период с момента учреждения фонда составили бы 91%, а в последнее время—77%. Однако при помощи ловкого хода фонд сохранил весь этот доход в полной неприкосновенности и позаботился о том, чтобы ни малейшая его часть не пошла на покрытие издержек на священную национальную оборону.

Мэрчисону, который овдовел и женился вторично, принадлежит ранчо площадью 75 тыс. акров в Сьерра-Мадре-Рейндж, на территории Мексики. Там он принимает герцога Виндзорского с герцогиней и других ультразнатных персон.

### *Краткая история Вольфсона*

Среди лиц, упомянутых в перечне журнала «Форчун», заслуживает внимания еще один человек—Луис Вольфсон, неутомимый локвач из Майами-Бич, участвующий в бесконечных авантюрах, в том числе с «Нью-Йорк шипбилдинг корпорейшн» и строительно-землечерпательной фирмой «Мерит-Чэпмен энд Скотт». Вольфсон—распространенный в американском обществе тип дельца, достигающего лишь кратковременного успеха, одного из сотен, которые появляются и исчезают на финансовом горизонте, причем сам «Форчун» в 1961 г. исключил его из перечня «тяжеловесов». Не имея оснований опровергать по этому поводу «Форчун», я принимаю его последнюю оценку Вольфсона.

29 сентября 1967 г. Вольфсон и один из его компаньонов были осуждены федеральным судом сразу за 19 случаев преступного сговора и незаконной продажи акций. Сильно драматизируя события, газеты сообщали, что Вольфсон, возможно, получит 95 лет тюремного заключения. Когда же дело дошло до вынесения приговора, судья приговорил его к одному году тюремного заключения за каждое из 19 преступлений, причем все эти наказания он должен был отбывать одновременно.

### *Кандидатуры «Сатердей ивнинг пост»*

До сих пор я рассматривал новых созидателей крупных состояний, упомянутых в перечне журнала «Форчун», однако другие издания также имеют свои кандидатуры.

Приняв и одобрив занесение журналом «Форчун» в число крупных финансовых воротил Джона Д. Макарута, Джона Мекома, Даниэля К. Людвига, Лео Корригэна, Уиль-

яма Кека, Р. Э. Смита и Джеймса Аберкромби и поместив о них несколько сплетен, «Сатердей ивнинг пост» в 1965 г. выдвинул шесть дополнительных кандидатов. Это: изобретатель фотоаппарата «Поларойд» д-р Эдвин Лэнд, состояние которого «Сатердей ивнинг пост» определяет в 185 млн. долл.—цифра весьма сомнительная, несмотря на то что акции фирмы «Поларойд» котируются достаточно высоко; глава «Дженерал дайнэмикс корпорейшн» (правительственные контракты) Генри Краун, попутно занимающийся строительными материалами, недвижимостью, железными дорогами, чье состояние, как утверждает «Сатердей ивнинг пост», составляет 250 млн. долл.; калифорнийский бог страховых и сберегательно-ссудных операций Говард Ахмансон с состоянием, по данным «Сатердей ивнинг пост», в 300 млн. долл. и страховой делец У. Клемент Стоун, состояние которого, по приблизительным данным этого же издания, составляет 160 млн. долл. «Сатердей ивнинг пост» не дает какой-либо новой информации об ультразастенчивом Людвиге (который, как утверждают, со времени второй мировой войны сколотил кругленький капитал в миллиард долларов); о Чарлзе Аллене-младшем из инвестиционного банка «Аллен энд компани» также не сказано ничего нового, помимо того, что он «финансист». О Джоне Эрике Джонсоне сообщается лишь то, что он крупнейший держатель высоко подскочивших на рынке акций «Тексас инструментс компани» и обладатель «огромного состояния».

Все эти данные, даже о Лэнде, не более чем досужие домыслы. Сведения о Лэнде, возможно, недалеки от истины, ибо к началу производственной деятельности фирмы «Поларойд корпорейшн» он владел 51% ее акций. Однако до сих пор не известно, в какой степени могли измениться размеры его собственности. Поскольку Лэнд—технический специалист, изобретатель, который целиком поглощен своей работой и легко может получить любую необходимую ему сумму (он получил банковские ссуды примерно на 375 тыс. долл. от «старых» толстосумов: У. Аверелла Гарримана, Джеймса П. Уорбурга и Льюиса Страуса, причем все трое сильно нажились на своих акциях «Поларойд корпорейшн»), он сохраняет за собой крупные активы. Каковы их точные размеры, мы увидим ниже.

Из всех лиц, перечисленных пока в этой главе, Лэнд—единственный, кто создал совершенно новое свободное предприятие. Все остальные пристроились к уже существующим предприятиям или разбогатели на правительственных зака-

зах, хотя Кеттеринг и Дональдсон Браун выполняли весьма полезные функции в «Дженерал моторз».

Деятельность Лэнда отнюдь не ограничивается изобретением фотоаппарата «Поларойд» с моментальным проявлением пленки. Ему принадлежит свыше 100 изобретений в области оптики, он начал изобретать, еще будучи студентом Гарвардского университета, который потом оставил. Лэнд абсолютно равнодушен к деньгам и возмущается, что его квалифицируют прежде всего как богатого человека. Он ведет в Кембридже (штат Массачусетс) скромный образ жизни, характерный для представителей среднего класса, и имеет небольшую ферму в Нью-Гэмпшире. Подобно Пастеру, Эдисону и другим творческим личностям, он живет главным образом для того, чтобы работать.

Его заслуги перед миром далеко не ограничиваются тем, что он пополнил рынок бытовых приборов, поскольку он сыграл главную роль в создании фотокамер (вроде тех, какими был оснащен печально знаменитый разведывательный самолет «У-2»), позволяющих делать снимки с высоты свыше 20 км. В настоящее время он увлечен поисками путей гуманизации машинного общества, ликвидации «проблемы массовой скуки и умственного застоя» в американской жизни. Решит Лэнд эту задачу или нет, во всяком случае, он парит в эмпиреях, недоступных Ханту, уайлдкэтерам и богачам-однодневкам.

Большинство лиц, упомянутых в перечнях журнала «Форчун» и «Сатердей ивнинг пост», явные богачи-однодневки, относящиеся к тому типу дельцов, которые с финансовой точки зрения сегодня могут существовать, а завтра исчезнуть. В условиях длительной инфляции все они, несомненно, быстро сойдут со сцены; в случае значительного спада некоторые из них могут оказаться несостоятельными перед своими банковскими кредиторами или вообще будут вынуждены торговать на улице яблоками.

«Нью-Йорк таймс» в номере от 13 сентября 1963 г. опубликовала несколько дополнительных имен предполагаемых новых богачей, это Томас Дж.-младший, Артур К. и их мать — жена Томаса Дж. Уотсона-старшего, общее состояние которых в то время составляло 108 млн. долл. в виде акций «Интернэшнл бизнес машинз» (ИБМ); Шерман М. Фэрчайлд, сын основателя ИБМ и главный владелец компаний «Фэрчайлд камера энд инструмент» и «Фэрчайлд стратос»; Арчибальд Буш, обладающий активами компании «Миннесота майнинг энд мэнюфактуринг» на сумму 103 млн.

долл.; Сайрус Итон, кливлендский банкир, и целый ряд других.

Среди лиц, названных газетой «Нью-Йорк таймс» в дополнение к уже указанным в перечнях «Форчун» и «Сатердей ивнинг пост», лишь очень немногие самостоятельно создали свои состояния. Подобно семье Уотсонов и Фэрчайлду, они являются главным образом наследниками: Говард Гейнц II, король пикулей; Джозеф Фредерик Калмэн III из компании «Филип Моррис»; Дж. Питер Грейс из «У. Р. Грейс энд компани»; Льюис С. Розенстил из «Скенли индастриз»; Норман У. Харрис из «Харрис траст энд сейвингз бэнк» (Чикаго) и другие.

### *Еще одно пополнение пантеона богатства*

На этом перечень предполагаемых новых богачей, которых можно было бы здесь назвать, отнюдь не кончается. Но хотя нет никакой гарантии, что мы не пропустили какого-нибудь спящего принца — сверхбогатого джина вроде Ж. Поля Гетти, — после опубликования этих перечней все же начинает действовать закон убывающих доходов. Мы, конечно, не упоминаем здесь всякую мелочь, «пролетариев» из «Дан энд Брэдстрит», чье состояние, по оценке специалистов, ниже 75 млн. долл., несмотря на то, что кое-кто из них представляет собой интересную фигуру и время от времени «Форчун» воздаст им должное на своих страницах. С некоторыми из них мы еще будем встречаться ниже, настойчиво выявляя размеры их богатств.

Но если уж рассматривать кого-либо из числа не попавших в перечни и причины недопущения их в финансовый пантеон (дабы читатель не обвинил меня в том, что я подошел к ним пристрастно), давайте обратимся к покойному Уильяму Ф. Бакли-старшему, который в 1958 г. (год его смерти) был провозглашен обладателем 110-миллионного состояния. Казалось бы, что такое исключительное богатство должно бы обеспечить ему высокое место в иерархии журнала «Форчун», однако последний ограничился лишь упоминанием о нем, имея на то, как мне кажется, достаточно веские основания.

Бакли, типичный хищный империалистический охотник за концессиями, при жизни лишь однажды привлек к себе внимание общественности, основав в Шароне (штат Коннектикут) частную школу, ставящую перед собой задачу ограждать детей «от заражения теориями так называемого либе-

рализма». Уильям Ф. Бакли-младший продолжает начатую его отцом борьбу против «нового курса» на пахнущих нефтью страницах «Нэшнл ревью» и таких книг, ошарашивающих читателя элементарными глупостями, как «Бог и человек в Йейле», «Маккарти и его враги» и «Прочь от либерализма». Будучи поклонником Маккарти, Бакли-младший участвовал также в скандальной защите Комиссии палаты представителей по расследованию антиамериканской деятельности. В представлении как папаша, так и сына образование—это организованное распространение среди масс древней благоглупости.

Помимо того что старший Бакли держался авторитарных взглядов на образование (он распорядился, чтобы его дети обучались трем иностранным языкам и игре на фортепиано независимо от музыкальных способностей), он, как говорят, был горячим почитателем Теодора Рузвельта, особенно рузвельтовской манеры направлять в целях устрашения к берегам прогнавших его (мелких) стран американские крейсера.

Когда Бакли-отец отошел в лучший мир, он не пользовался широкой известностью. Вряд ли будет преувеличением сказать, что смерть извлекла его из безвестности, чтобы предать забвению. Он не был увековечен в справочниках «Who's Who», «Current Biography 1940—1960» или «Poor Register of Corporations, Officers and Directors». «Нью-Йорк таймс» не опубликовала его завещания, что она обычно практикует в отношении завещаний крупных богачей. Будет справедливо сказать, что его личность привлекла к себе внимание только в связи с политическими заявлениями его сына и тезки.

Хотя нет оснований сомневаться в том, что, судя по данным за 1957 г., старший Бакли оставил своим 10 детям и 28 внукам кругленький капитал, в то же время не существует никаких даже косвенных доказательств, подтверждающих правильность отнесения его к категории лиц, обладающих собственностью в 110 млн., 50 млн. или даже 25 млн. долл. С посеребренным сединой Клинтон Мэрчисоном или старым Сидом Ричардсоном он не выдерживает никакого сравнения. Я не рассматриваю здесь предприятия Бакли, ибо все они мелки.

Принадлежащая Бакли компания «Пантепек ойл», семейным директором которой в настоящее время является Джон У. Бакли, в 1962 г. располагала общим капиталом всего лишь в сумме 3435011 долл. и оборотным капиталом в раз-



мере 35 544 долл. Компания выпустила в обращение 3 млн. акций, общая стоимость которых оценивалась на бирже лишь в 600 тыс. долл. В 1956 г. она продала свои венесуэльские концессии компании «Филипс петролеум» за весьма солидную сумму — 4,9 млн. долл. К 1963 г. курс акций «Пантепек ойл» упал до 20 центов за акцию против прежних двух долларов.

Другая компания Бакли «Коустл каррибеан ойлз» в 1962 г. имела активов на сумму 3 632 216 долл. и дефицит в оборотных средствах в размере 138 286 долл. Подобно «Пантепек ойл», это было довольно тощее предприятие, располагавшее пакетом акций и произвольно оцененными концессиями на разведку нефти. Она насчитывала трех служащих, по ее собственным заявлениям, 16 453 акционера, страстно вымаливавших у бога милостыню в виде фонтанирующих нефтяных скважин. Холдинговая компания «Кэнэда сазерн ойлз» в 1964 г. имела объявленную сумму активов в 9 653 393 долл., дефицит оборотных средств в размере 469 704 долл., 10 служащих и 15 тыс. акционеров.

Джеймс Л. Бакли является директором и занимает другие руководящие посты в некоторых дочерних компаниях «Пантепек ойл»; кроме того, ему принадлежит пост вице-президента и директора «Юнайтед Кансо ойл энд гэс». Сам Уильям Ф. Бакли-младший — один из директоров дочернего предприятия упомянутой выше компании. По данным справочника «Муди», общие активы «Юнайтед Кансо ойл энд гэс» в 1963 г. составляли 10 599 807 долл., чистый оборотный капитал — 1 474 118 долл., чистый убыток за этот год — 304 562 долл., а совокупный дефицит — 7 382 815 долл.; компания имела 45 служащих и 10 400 акционеров.

В какой степени прочие акционеры разделяли невзгоды фирмы Бакли, нигде не сказано. Но даже если мы припишем все эти объявленные активы (за вычетом обязательств, таких, как совокупные дефициты) семейству Бакли и удвоим итоговую сумму, то не получим и подобия 110 млн. долл. В то же время семья Бакли не учредила обычный для богатей фонд, не делала она также свидетельствующих о богатстве крупных пожертвований университетам или госпиталям.

Нельзя отрицать, что Бакли-старший за свою жизнь, вероятно, выручил гораздо большие денежные суммы, чем те, которые 95% американцев когда-либо приходилось жадно созерцать через окошко банковской кассы. Но его состояние по своим размерам просто не дотягивало до разряда 110

млн. долл., если только он не владел надежно укрытыми от глаз публики активами. Это всегда возможно, однако есть основания считать, что в данном случае это неправдоподобно.

Тот факт, что старший Бакли никогда не был действительно крупным предпринимателем, в значительной мере подтверждается историей принадлежащего его сыну журнала «Нэшнл ревью», которым отец восхищался как чем-то вроде бомбы замедленного действия, подведенной под вырывающийся силуэт задуманного «новым курсом» американского «государства всеобщего благоденствия». Я полагаю, что сверхбогатый папаша, столь глубоко восхищавшийся этим курьезным изданием, постарался бы полностью обеспечить его материальное благополучие. Но это не было сделано.

Журнал «Нэшнл ревью» был основан в 1955 г. Капитал в 290 тыс. долл. выделил не только один Бакли, но и еще 125 неизвестных лиц, хотя это была пустяковая сумма для человека, состояние которого оценивалось в 110 млн. долл., даже если он женат и имеет десятерых детей. К середине 1958 г. у «Нэшнл ревью» образовался дефицит в размере 1230 тыс. долл. Каким образом он был погашен или списан, до сих пор не ясно. Но чтобы как-то уравновесить нарастающий дефицит, компания «Нэшнл уикли», основавшая «Нэшнл ревью», приобрела в 1957 г. радиостанцию в Омахе за 822 500 долл., а в 1962 г. там же — ультракоротковолновую станцию. Это, как утверждают, несколько сократило дефицит, хотя он и продолжает расти.

Владелец крупного состояния вряд ли бы выискивал заштатные радиостанции, чтобы с их помощью покрыть сравнительно небольшие убытки журнала, которые в свою очередь могли бы послужить предлогом для сокращения налогов на любой очень крупный доход. Богатый человек мог бы себе позволить иметь несколько убыточное предприятие, подобное «Нэшнл ревью», учитывая, что до 77% убытка дают основание для сокращения налогов. Отсюда я делаю вывод, что никакого огромного состояния у Бакли не существовало.

Бакли-младший выступает перед общественностью в разном облике, главным образом как неоконсерватор, питающий неприкрыто враждебные чувства к обездоленным. Кроме того, он всячески рекламирует тот факт, что является правоверным католиком. Его глубокий католицизм не мешал ему, однако, первым обрушиться на папу Иоанна XXIII,

когда этот ныне покойный глава католической церкви, снискавший уважение даже многих убежденных протестантов и атеистов, обнародовал свою гуманную энциклику «*Mater et Magistra*», призывавшую оказывать помощь слаборазвитым народам мира на основе программ повышения благосостояния.

Энциклика, по выражению наследника состояния Бакли, была «банальной затеей», не служившей достаточным противоядием против коммунистов». Если последние будут добиваться успехов даже в отдаленных уголках мира, жизнь для «Пантепек ойл» явно станет трудной.

Еженедельник иезуитов «Америка» в ответ заявил, что утверждения, будто «католические консервативные круги» воспринимают церковь как мать, а не как учителя, являются «клеветническими» и что «автору-католику надо быть чудовишно самонадеянным, чтобы отвергнуть папскую энциклику. «Нэшнл ревью» должен принести извинения своим католическим читателям и братьям по перу». Бакли, который никогда не лез за словом в карман, заклеил эти комментарии как «бесстыдные».

Все это заставляет вспомнить слова Джона Ф. Кеннеди, произнесенные им тогда, когда он обнаружил, что против него выступают богатые католики: «В конце концов, деньги значат больше, чем религия».

Весьма странные позиции, которые занимал «Нэшнл ревью», выдвигая свою причудливую версию «консерватизма», не раз заставляли наблюдателей ставить под сомнение подлинные мотивы Бакли.

Если в области внутренней политики он выступал против «нового курса», временами впадая в маккартизм и бэрчизм, то на международной арене он играл роль смелого защитника М. Чомбе из Катанги в его борьбе с Организацией Объединенных Наций (которую Бакли презирает) и защитника мятежа белых в Родезии.

Казалось бы, необъяснимая слабость Бакли к М. Чомбе сразу становится понятной, стоит лишь вспомнить, что Чомбе был туземным проконсулом бельгийской компании «Юнь-он миньер» в Катанге, вызывавшей зависть своими концессиями на богатые полезными ископаемыми земли Конго. Удар по Чомбе был ударом по концессионерам повсюду, и неистовые выпады Бакли в «Нэшнл ревью» были направлены теперь против Организации Объединенных Наций, в то время как прежде он обращал их против папы Римского.

Все неоконсерваторы от Г. Л. Ханта до Барри Голдуотера имеют общее с Бакли; оно состоит в том, что, как бы высоко ни оценивалось их состояние (которое обычно невелико), они находятся в опасности. Некоторые субъективно чувствуют себя в большей опасности, нежели другие, но объективно все они находятся под угрозой в нынешнем изменчивом мире. Они зажаты между мощными корпорациями, одной стороны, и мощным правительством — с другой. Однако, завидуя крупным корпорациям и стремясь оказаться в их числе, основной огонь они направляют против ведущих к дополнительным издержкам социальных требований народа, который старому капиталу не внушает серьезных опасений. (В случае необходимости занимающий прочные позиции старый капитал вполне может выдержать социальные реформы, как это имеет место в Швеции, компенсируя повышенные издержки с помощью цен и налогов. Во всяком случае, у него более широкие возможности для маневрирования и в его руках сосредоточены все ключевые позиции.)

Но голдуотеры и бакли, с их заурядными универсальными магазинами и нефтяными концессиями, находятся в ином положении. Они начинают подозревать, что им никогда не удастся вскарабкаться наверх и там рисоваться перед фотографами. Отсюда их вопли о том, что правительство не должно использоваться для удовлетворения нужд народа, невзирая на то что конституция предписывает ему обеспечивать всеобщее благоденствие; по их мнению, правительству надлежит лишь надзирать за свободной экономической борьбой, в которой слабых покоряют сильнейшие. Что же касается крупных богачей в истеблишменте, в механизме власти, во властвующей элите, то они не должны, заявляют неоконсерваторы, позволить одурачить себя проникающим в их среду нянькам, гувернанткам, воспитателям, учителям, странствующим профессорами, наставникам, президентам университетов и прочим носителям бациллы политического приспособления.

Неоконсерваторы, или крайне правые, подобно крайне левым, испытывают недовольство. Однако недовольство тех и других имеет различную экономическую подоплеку. Левые не владеют какой бы то ни было собственностью и потому не признают систему собственности; правые пока в какой-то мере владеют собственностью, но чувствуют всю шаткость своих позиций как собственников, чувствуют, как их сталкива-

ют в ряды презренных неимущих. Они предвидят, что их выкинут из Партии собственников, ибо многие из них фактически кругом в долгу у банков. Крайне правые питают иллюзию, что они еще могут спасти свое положение собственников не путем возрождения свободной конкуренции и победы над соперничающими с ними рокфеллерами, дюпонами, фордами и меллонами (которые вызывают у них одновременно восхищение, страх и зависть), а путем объединения с последними в едином наступлении на санкюлотов и голодранцев.

Однако старые богачи, не видя для себя никакой выгоды в нарушении спокойно протекающего процесса, который они в состоянии контролировать, не заинтересованы в такой сомнительной перспективе. Это вызывает вопли неоконсерваторов о «восточной системе» и о «социализме» Нелсона Олдрича Рокфеллера.

### *Некоторые полузабытые толстосумы*

Для полноты картины следует также упомянуть некоторых новых богачей, умерших до того, как «Форчун» составил свой перечень. Таких было несколько, главным образом это техасские уайлдкэтеры и управляющие из «Дженерал моторз».

Напомним, что американская экономика в 30-х годах пришла в глубокий упадок и была выведена из своей длительной спячки лишь второй мировой войной. Экономический процесс отразился в динамике числа доходов в миллион долларов и выше. В 1921 г. их число составляло лишь 21, но при искусной поддержке со стороны правительств Гардинга и Кулиджа, приведенных к власти усилиями крупного капитала, что подтверждается подписными листами взносов в фонды избирательных кампаний, в 1925 г. число миллионных доходов достигло 207. В 1927 г. оно повысилось до 290.

В ходе испанской корриды наступает момент, когда бык, разъяренный, истекающий кровью и утыканный бандерильями, чувствуя, что наступил его конец, внезапно перестает метаться и устремляет свирепый взор на человека с красной мулетой и шпагой. Этот момент известен у испанцев как «момент истины».

В 1928 г. какое-то время казалось, что для американской экономики наступил такой же момент истины, когда биржевой курс акций подскочил до беспрецедентной высоты,

когда люди действовали без оглядки не только на ближайшее, но и на далекое будущее. В том году число миллионных доходов достигло 511.

Но это был сильный бык. Тысячи людей, как они говорили, «верили» в Соединенные Штаты; иными словами, они думали, что нет предела экономическому росту Америки и, что самое важное, свободному сколачиванию капиталов.

Обливаясь кровью, рынок-бык в 1929 г. снова взглянул в глаза своему мучителю — крупному американскому денежному воротиле. Снова произошел стремительный взлет в процессе образования прибылей, который дал в этом году рекордное число миллионных доходов — 513.

Но священный бык, хотя и смертельно раненный, не был убит наповал. В 1930 г., когда кровь хлестала из быка, число миллионных доходов упало до 150; в 1931 — до 77, а в 1932 г. — до 20. За период, прошедший с 1921 г., круг на биржевом рынке замкнулся; в последний момент были получены миллионные барыши и миллионные убытки (ибо не все разорились в 1929 г.), а миллионы безработных скитались по улицам, образуя чрезвычайно податливый рынок рабочей силы, то есть, к восторгу всех неоконсерваторов, предприниматели могли теперь полностью диктовать свои условия. Говоря языком, чуждым экономистам, миллионы американцев по ночам обливались слезами, во всяком случае, те из них, кто не стиснул зубы и не погрузился в полное безразличие или не отошел в лучший мир.

Момент истины раскрыл следующее свойство американской экономики: она не может сносить все и всяческие злоупотребления, не может быть отдана на откуп безмерно жадным пройдохам и биржевым спекулянтам.

30-е годы не были благоприятны для сколачивания состояний. Число миллионных годовых доходов постепенно возросло в 1936 г. до 61, а затем снизилось до 52 в 1940 г. Но и после войны хищники продолжали отрывать куски от старого быка и снова пытали счастье со шпагой и мулетой в руках.

В этих условиях экономического кровопролития вряд ли могло возникнуть много новых состояний, хотя мы видели, как Ж. Поль Гетти сильно приумножил свои фамильные владения, откусывая лакомые куски от издыхающего быка.

Весьма крупные новые состояния наших современников, умерших до 1957 г., аналогичные по своим размерам тем,

которые указаны в перечне журнала «Форчун», обязаны своим возникновением главным образом компании «Дженерал моторз», дикому нефтяному бурению и спекуляциям земельными участками. Были, разумеется, и исключения.

Однако «Форчун» не учел несколько явно крупных состояний, возникших после 1918 г. и представляющих интерес для исследователей.

Ни официальная статистика, ни «Форчун», например, не показали, как накопил свои богатства ныне покойный Генри Р. Люс, основатель и глава мощного издательского комплекса, объединяющего журналы «Тайм», «Лайф», «Форчун», «Спортс иллюстрейтед»; между тем, хотя его предприятия первоначально финансировались банками, ко дню смерти Люса в 1967 г. чистая стоимость его активов превышала 100 млн. долл. Другой пример: де Витт Уоллес с супругой — основатели и единоличные владельцы издаваемого на многих языках и распространяемого по всему миру журнала «Ридерз дайджест» — заслуживают большего признания, нежели простое благоговение, ибо они уже перевели на счета различных школ и колледжей несколько небольших состояний. Уоллесы имеют больше денег на подачки, чем многие весьма богатые люди на свои нужды.

Насколько состояние перечисленных ниже весьма солидных предпринимателей не достигает уровня 75 млн. долл., если оно действительно меньше этой суммы, — вопрос, на котором сломает зубы целая команда бухгалтеров.

Дональд У. Дуглас, председатель компании «Дуглас эйркрафт», родился в Бруклине в 1892 г., окончил Массачусетский технологический институт, принадлежит к епископальной церкви, республиканец.

Уолтер Э. (Уолт) Дисней, продюсер мультипликационных фильмов, родился в Чикаго в 1901 г., умер в 1966 г.; несмотря на то что никогда не учился в колледже, был удостоен почетных ученых степеней Йельского и Гарвардского университетов.

Уильям С. Пейли, родился в Чикаго в 1901 г., сын преуспевающего табачного фабриканта, вначале специализировался в фирме отца. Окончив Пенсильванский университет, вошел в ныне весьма богатую компанию «Коламбия бродкастинг систем», когда она еще только зарождалась, затем стал ее президентом, председателем и главным акционером, в то же время оказавшись в рядах влиятельных лиц в стра-

не. Он является президентом и директором фонда «Уильям С. Пейли фаундейшн» (активы которого пока номинальные), членом и главой попечительских советов многочисленных крупных учебных заведений, офицером Почетного легиона, кавалером орденов «За заслуги», «Железного креста с пальмовой ветвью», ордена «Итальянской короны» и т. д.

Хуан Терри Триппе, родился в Нью-Джерси в 1899 г., окончил Йельский университет, стал сначала президентом, затем председателем становившейся на ноги компании «Пан Америкэн уорлд эйруэйз»; директор и член финансового комитета «Метрополитен лайф иншуренс компани»; попечитель Йельской корпорации, Института Карнеги, Фонда Фелпса — Стоукса и т. д.

Все эти люди, точно так же, как почти все лица, вошедшие в списки «Форчун», «Сатердей ивнинг пост» и «Нью-Йорк таймс», и как большинство богачей XIX века, накопили свои капиталы, используя новую технику, созданную другими. Это замечание не относится к таким редким птицам, как Эдвин Х. Лэнд и покойные Джордж Вестингауз и Джордж Истмен (Кодак), ибо они сами являлись квалифицированными техническими специалистами и изобретателями. Не относится оно и к таким торговцам, как покойный Фрэнк Вулворт, который просто воспользовался процессом урбанизации (основанным на технических достижениях). Постоянный рост населения на богатом естественными ресурсами континенте, безусловно, послужил необходимой предпосылкой для применения новой техники. Мало кому из этих людей удалось бы добиться столь сенсационного успеха, если бы они были ограничены возможностями (и законами) Швейцарии или Голландии или даже Англии и Германии.

### *Сага о А. П. Джаннини*

Существует общее, проверенное временем представление, что глава предприятия использует любые, самые изощренные средства для обеспечения своих корыстных интересов. Но это представление является ложным, когда речь идет об Амадео П. Джаннини (1870—1949), итальянском католике, уличном торговце фруктами и овощами, основавшем в Сан-Франциско колоссальный «Бэнк оф Америка» (до сих пор самый крупный банк в мире), «Трансамерика корпорейшн», суперхолдинговую компанию цепных банков и сорвавшем



попытку моргановских фирм захватить контроль над его активами.

Джаннини, несмотря на то, что у него была масса возможностей приумножить свое состояние за счет взяток в виде обычных премий, которые ему навязывали благодарные директора (и от которых он отказывался), считал, что сумма 500 тыс. долл. вполне достаточна для любого. И в самом деле, его состояние к концу его жизни едва достигало 600 тыс. долл. У руля управления предприятиями Джаннини сменил его сын Лоуренс. Глядя со стороны, можно было подумать, что Джаннини, коль он имел такую возможность, должен был бы воспользоваться в своих личных интересах разного рода финансовыми поблажками. Однако Джаннини, презиравший личную наживу и гордившийся созданным им колоссальным предприятием, был одним из немногих американских финансистов, имевших подлинно аристократическое представление о своей роли.

### *Скончавшиеся магнаты*

Несколько недавно скончавшихся богачей не упомянуты в перечне «Форчун», хотя их накопления вовсе не исчезли с их смертью. Этих людей следует вспомнить.

### *Уильям Л. Муди-младший*

Прежде всего, был такой малозаметный Уильям Л. Муди-младший (1865—1954), чистый капитал которого к моменту его смерти оценивался в 400 млн. долл. Согласно данным «Справочника фондов» за 1964 г., основанный им фонд «Муди фаундейшн оф Галвестон» на конец 1962 г. имел на своему счегу укрытые от налогов активы в сумме около 188 млн. долл. В числе попечителей были его два сына, Уильям Л. III и Роберт Л., председатель совета. По завещанию отца Муди III был безжалостно лишен наследства, однако он сумел отсудить 3 640 898 долл.; большая часть остального состояния пошла в не облагаемый налогом фонд.

Муди занимался банковским делом, переработкой хлопка, операциями с недвижимостью, страхованием, изданием книг и газет. Вместе со своим отцом он основал «У. Л. Муди энд компани», банковскую фирму в Галвестоне, впоследствии слившуюся с «Нэшнл бэнк оф Тексас». В 1920 г. он учредил «Америкэн принтинг компани», которая принадле-

жала ему лично; купил галвестонские газеты «Ньюс» и «Трибюн»; основал «Америкэн нэшнл иншуренс компани», одно из крупнейших предприятий такого рода на Юго-Западе, составлявшее его личную собственность, а также учредил «Нэшнл отель компани», лично ему принадлежавшую. В различных районах страны Муди построил ряд небоскребов и к концу своей жизни владел тридцатью крупными отелями, каждый из которых приносил ему большой доход. Все, что Муди не вложил в фонд, он оставил своим двум дочерям и сыну. Поскольку это крупное состояние уходит своими корнями в XIX век, его, быть может, не следует считать новым, несмотря на то, что сведения о нем действительно новы. Подобно многим другим, Муди быстро расширял сферу своей деятельности. Он находился в первых рядах американцев, устремившихся за собственностью.

### *Хью Рой Каллен — техасский патриот*

Хью Рой Каллен (1881—1957), техасский уайлдкэтер, согласно распространенным сведениям, оставил после смерти более 200 млн. долл. Он учредил фонд «Каллен фаундейшн», в который, по данным обычных источников, вложил 160 млн. долл., однако, по сведениям «Справочника фондов» за 1964 г., чистый капитал фонда составлял на конец 1961 г. лишь 2 434 610 долл. Возможно, распределение его состояния все еще находилось в стадии оформления. Каллен также даровал свыше 30 млн. долл. специализирующемуся на подготовке профессионально-технических кадров Хьюстонскому университету с целью увековечения памяти своего единственного сына, кроме того, он пожертвовал по крайней мере еще 20 млн. долл. госпиталям и тому подобным учреждениям.

Каллен, человек без достаточного образования, сын скотовода, начав работать в возрасте 12 лет, в конце концов стал маклером по продаже хлопка. В 1917 г. он занялся нефтью и в различные периоды своей жизни был тесно связан с компаниями Рокфеллеров и Меллонов. Его собственным предприятием была «Квинтана петролеум корпорейшн»; именно она открыла много новых крупных нефтяных месторождений. Однако в применении научных методов разведки нефти Каллен полагался на авторитет других.

Считая, подобно Г. Л. Ханту, что американскому народу необходимы наставления политического характера, он

приобрел в 1951 г. сеть радиостанций «Либерти нетуорк», охватывающую своими программами 38 штатов, дабы способствовать толкованию конституции в духе провинциальных демагогов.

Каллен был одним из самых первых ультраконсерваторов. С самого начала он выступал против «нового курса». Подобно Герберту Спенсеру, он был против всякого рода правительственного регулирования, против плана Маршалла, против ООН, против профсоюзов, против снижения таможенных пошлин. Что касается последних, то в его теории правительства с узко ограниченными функциями проявляется внутреннее противоречие, ибо таможенные пошлины представляют собой правительственный регулирующий механизм для защиты интересов отечественных производителей. Подлинная позиция Каллена, как и почти всех бизнесменов, выступающих против регулирования, заключается в том, что он был против такого правительственного регулирования, которое могло бы каким-либо образом урезать прибыли, но в то же время с радостью приветствовал любое регулирование, вмешательство, вторжение, посредничество, любую поддержку или меру правительства, если они вели к повышению цен или сулили прямую выгоду бизнесу. Таков подлинный принцип, которым руководствуется богач, в глубине души являющийся анархистом, враждебным ко всякому управлению, если оно не служит лично ему.

Еще в 30-х годах Каллен создал организацию «Техасские патриоты», которая до сих пор составляет костяк ультраконсервативного движения. В 1948 г. он поддерживал диксикратов, но в 1952 г. возглавил мятеж в делегации техасских республиканцев против Тафта с тем, чтобы примкнуть к Эйзенхауэру. Он щедро жертвовал деньги на политику, поддерживая любое реакционное движение.

Каллен, подобно Г. Л. Ханту, воспринимал свалившееся на него богатство как повеление свыше, свидетельствующее о том, что он обладает особой добродетелью, принадлежит к избранным, является пророком, которому суждено повести за собой темные массы в землю обетованную. Его внезапно возникшее богатство породило в нем не только чрезмерную самоуверенность; он стал считать себя мудрым и ясновидящим во всем, что касалось дел человеческих. Несмотря на то что Каллен никогда не занимался наукой и, подобно Ханту, был настроен против интеллектуалов, он полагал, что знает все о внешней политике, международных проблемах, истории, и

самое главное, о принципах отечественной политической экономики. Эти принципы были весьма просты: необходимо было лишь повсюду претворять в жизнь философию Горацио Эджера в незамысловатой спенсеровской интерпретации, состоящей в том, что каждый человек должен стремиться навстречу манящему сиянию денег, не испытывая на себе никакого вмешательства со стороны правительства, независимо от того, будет ли это вмешательство предпринято с целью помешать или оказать помощь (помощь правительства допустима лишь для старых испытанных бизнесменов).

Считая бизнесмена всеведущим, Каллен выражал старую, распространенную в Америке точку зрения. Основатель бостонской банковской фирмы «Ли Хиггинсон энд компани» хвастливый майор Генри Ли Хиггинсон часто говаривал, что «любой многоопытный бизнесмен мудрее, чем конгресс и правительство».

Если придерживаться полного значения распространенного слова «многоопытный», то точка зрения майора, может быть, и убедительна, хотя некоторые изощренные умы и сочли бы весьма сомнительной похвалой признание кого-либо более мудрым, чем конгресс. Однако бизнесмены редко сводят понятие «всеведущий» к понятию «многоопытный» и имеют обыкновение считать, что любой, кто нажил деньги, вполне доказал свою мудрость во всем.

Хотя простой, но мощный интеллект, как у Каллена, может вызывать у лиц более образованных смущенную улыбку, не следует забывать, что подобные ему люди благодаря своей способности делать деньги оказывают большое влияние на политику. Играя роль высшего законодателя, они используют официальных законодателей, избранных в ходе жестокой политической борьбы, в качестве своего послушного орудия главным образом для того, чтобы блокировать проведение необходимых социальных мероприятий. Каллен и его реакционно настроенные коллеги наложили глубокий отпечаток на внутреннюю колониалистскую политику в штате Техас и сыграли отнюдь не последнюю роль в борьбе за возвращение Республиканской партии к власти в 1952—1960 гг. Они всегда работают на Республиканскую партию, не жалея ни денег, ни сил, и ни за что не успокоятся, пока не приведут к власти подлинных последователей Кулиджа — Мак-Кинли. В наш век термоядерной энергии, ракет, автоматизации, электронно-вычислительных машин они поддерживают огонь, зажженный в век конной тяги.

Еще одним нефтяным магнатом, чье состояние достигало внушающих трепет размеров, был Джеймс А. Чэпмен из Талсы (штат Оклахома). Чэпмен умер в 1966 г. в возрасте 85 лет, оставив после себя около 100 млн. долл., большую часть — университету Талсы, остальную — просветительным и медицинским учреждениям.

Начав свою нефтяную карьеру в 1907 г. с 700 долл. на руках, Чэпмен впоследствии, по утверждению сведущих людей, стал самым преуспевающим нефтепромышленником Оклахомы. Как заявляют его поверенные, в течение жизни Чэпмен тайно «пожертвовал» свыше 75 млн. долл. Согласно его завещанию, жена Чэпмена не получала ничего, а 47-летний сын объявлялся наследником лишь 1000 долл., поскольку, как говорилось в завещании, они уже были «соответствующим образом обеспечены».

### *Де Гольер — человек разносторонних талантов*

Однако не каждый нефтепромышленник представляет собою известный нам из учебников тип мелкотравчатого провинциала. И это приятно отметить. Некоторые нефтепромышленники — примечательные личности. Одним из таких людей был Эверетт Ли де Гольер (1886—1956), француз по происхождению, который так же похож на большинство охотников за нефтью, как скрипка Страдивариуса на банджо.

Де Гольер, геолог и геофизик, был мультимиллионером, и именно ему принадлежит заслуга внедрения в Соединенных Штатах прикладной геофизики. В научных кругах, где он чувствовал себя как дома, его называли «отцом американской геофизики». Де Гольеру, более чем кому-либо другому, следует отдать должное за открытие такого большого количества нефтяных месторождений за период после 1910 г. Без де Гольера — или человека, подобного ему, — мировая добыча нефти, несомненно, была бы сейчас гораздо ниже. Ибо нефтяная промышленность с самого начала была очень расточительной, ненадежной, авантюрной, в ней действовало много учеников цирюльника, выдававших себя за хирургов.

Отец де Гольера был геологоразведчиком, и де Гольер, родившийся в сложенной из дерна хижине в штате Канзас, вначале заинтересовался именно этой деятельностью. В 1906 г. он присоединился к вайомингской геологоразведоч-

ной экспедиции и позднее работал вместе с ней в штатах Колорадо и Монтана. Но вскоре, устав от применявшихся в то время кустарных методов разведки, он поступил в университет штата Оклахома, который и окончил в 1911 г. в возрасте двадцати пяти лет. Во время летних каникул де Гольер работал полевым геологом, а в 1909 г. служил в «Мексикэн игл ойл компани», в то время принадлежавшей английскому капиталу, а позднее проданной компании «Ройял датч шелл».

Во время своей первой экспедиции в районе близ Тампико, впоследствии известном как «Золотая горловина», де Гольер перестроил геологоразведывательные работы в соответствии с полученными им знаниями о геологических структурах и обнаружил нефтяную скважину, названную потом «Потреро дель льяно № 4», одну из наиболее замечательных фонтанирующих скважин в истории. Эта скважина давала ежедневно 110 тыс. баррелей нефти и в совокупности принесла более 100 млн. баррелей. Де Гольер был произведен в главные геологи компании, а затем назначен руководителем отдела нефтеносных земель.

По некоторым данным, он был миллионером еще до того, как окончил колледж, по другим, «Мексикэн игл ойл компани» назначила ему жалованье 500 долл. в месяц (вполне приличные деньги в 1909 г.), когда он еще учился. Де Гольер продолжал работать в этой компании в качестве консультанта до 1919 г., хотя официально он ушел из нее в 1914 г., чтобы открыть собственное дело в качестве инженера-консультанта нефтяной промышленности.

После того как в 1918 году де Гольер был приглашен в Англию для участия в продаже «Мексикэн игл ойл компани» компании «Ройял датч шелл», лорд Каудри из «Мексикэн игл ойл компани» помог ему основать «Амерада петролеум корпорейшн», в которой он занимал пост вице-президента и генерального управляющего, затем президента и, наконец, председателя совета. Из этой весьма процветавшей компании де Гольер ушел в 1932 г. Однако он продолжал работать в «Джозифизикл рисерч корпорейшн», которая вела разведку нефти для крупных нефтяных компаний научными методами. Он основал также компании «Кор лаборэтриз» и «Атлатл роэлти корпорейшн» для разведки нефти и для эксплуатации собственных нефтепромыслов.

Метод де Гольера состоял в практическом применении научных знаний, основанных на изучении большой теоретической литературы о процессах, обуславливающих структурные

изменения земных недр. Некоторые из его наиболее ценных выводов были получены благодаря применению им в своей работе старых европейских теорий. Наличие подземных соляных куполов, как теперь известно, говорит о наличии нефти. Как образуются соляные куполы? Согласно господствовавшей в то время теории, они вулканического происхождения — результат расширения растущих соляных кристаллов или соляных отложений в поднимающихся из глубинных источников трубках с соляным раствором. Де Гольер признал правильной европейскую теорию, согласно которой соляные куполы образуются в результате пластической деформации, когда соль преодолевает давление расположенных над нею пород. Коль скоро соляной купол обнаружен, разведчик нефти должен выявить структуру подстилающих его пород, которые нужно будет пробурить. Все эти тщательные исследования резко отличались от методов разведки, которые применяли парни, только что покинувшие свой кабачок, привыкшие все делать на глазок, кустарно, без всяких ученых штучек, руководствуясь лишь собственным чутьем и «здравым смыслом».

Де Гольер проверял свои теоретические прогнозы с помощью сейсмографа, гравиметра, вариометра, электромагнитной разведки и взрывов, ударные волны которых, проходя через различные геологические пласты, позволяли определять их строение. Применяя эти технические средства, он открывал одно богатое нефтяное месторождение за другим в Техасе, Оклахоме и районе Мексиканского залива. Каллен и другие в погоне за богатством копировали методы де Гольера, которые теперь применяются при разведке на нефть во всем мире.

Труды де Гольера, ученого, исследователя, эрудита, пользовались у читателей большим спросом, и не только его специальные технические работы, но и литературные произведения о Юго-Западе. Он опубликовал много оригинальных научных работ, а также ряд работ, посвященных истории и различным выдающимся деятелям Юго-Запада. С точки зрения добывания денег де Гольер, расходуя время на чтение и литературную работу, терял десятки миллионов долларов. Он собрал коллекции бесценных редких книг — о Юго-Западе, о геологии и геофизике, а также о научных методах и истории науки — и оставил их, это сокровище, Оклахомскому университету, Техасскому университету и другим учреждениям. Он основал фонд «Де Гольер фаундейшн» и завещал ему продолжать коллекционирование ценных книг.

В конце 40-х годов, узнав, что «Сатердей ревью оф лите-  
рачур» переживает финансовые затруднения, он оказал жур-  
налу помощь и был избран председателем его совета. Де  
Гольер сотрудничал в десятках национальных и местных  
культурных и научных учреждений и комитетов, читал лек-  
ции перед квалифицированной аудиторией в Массачусетском  
технологическом институте и Принстонском университете, а  
в 1940 г. вел курс в качестве почетного профессора геологии  
в Техасском университете. Он имел вполне заслуженные по-  
четные ученые степени, присвоенные ему многими американ-  
скими и зарубежными университетами, и неоднократно на-  
граждался почетными знаками отличия.

Несмотря на то что де Гольер принадлежал к умеренным  
республиканцам, он охотно служил при Франклине Д. Руз-  
вельте в качестве советника по нефтяным вопросам сначала  
в период «нового курса», затем во время войны, а на Теге-  
ранской конференции возглавлял техническую миссию. Чис-  
ло учреждений, в которых он состоял попечителем или ди-  
ректором, и число организаций, членом которых он был,  
слишком велико, чтобы их можно было здесь пере-  
числить.

Память о де Гольере увековечена Национальной Акаде-  
мией наук (членом которой он являлся) в XXXIII томе ее  
«Биографических записок», где увековечена также память о  
Томасе Ханте Моргане, физике Роберте А. Милликене, пси-  
хологе Льюисе М. Термане и философе Джозии Ройсе. Де  
Гольер, несомненно, был гораздо более значительной фигу-  
рой, чем просто нефтепромышленник, бизнесмен или капита-  
лист. Библиографический перечень его работ начиная с  
1912 г., данный в «Биографических записках», занял 15 стра-  
ниц.

Проболев в течение 6 лет, де Гольер в возрасте 70 лет за-  
стрелился.

Фактические размеры его состояния не представляют та-  
кого интереса, какой бы они могли представлять в том слу-  
чае, если бы де Гольер посвятил себя исключительно накоп-  
лению богатства. Вне всякого сомнения, он накопил бы мил-  
лиарды, если бы считал нужным каждый раз регистрировать  
свои открытия. В действительности же накопленное им бо-  
гатство оценивалось после его смерти в сумме от 10 до 100  
млн. долл., то есть с очень большим разрывом.

Относясь к своим коллегам нефтепромышленникам весь-  
ма сдержанно, де Гольер «нередко отмечал, что талант на-  
живать деньги может означать отсутствие таланта вести по-



лезную жизнь». Де Гольер, безусловно, не страдал отсутствием последнего.

Однако, подобно некоторым другим нефтепромышленникам, он верил в удачу. «Не могу вам сказать,— заявил он однажды,— как много раз я наживал деньги, действуя вразрез с моим собственным мнением». По тому же поводу практичный Р. Э. Смит, один из тех, кто вошел в перечень журнала «Форчун», сказал: «Мое нефтяное месторождение в Западном Техасе—чистая удача. Его запасы достигают 38 млн. баррелей, а обошлось оно мне в 5 долл. за акр. То же было и с Хью Роем Калленом. Свои первые деньги он заработал на земле, которую не хотел брать; нефтяная компания оставила себе нефтеносные земли категории А. Каллену же она в виде утешения выделила какой-то участок категории Д, то есть самой низшей категории, и это принесло ему удачу. В то же время компания на своем участке категории А ничего не добились. С годами начинаешь понимать, что это есть удача». Или: «Матильда Джеддингс Грей получила свое богатство главным образом от отца,— пояснил один из жителей Луизианы.— Он нажил его на стаде скота; под каждой коровой оказалась нефтяная скважина».

Без какого-то элемента везения никто еще не заработал много денег, независимо от того, насколько человек трудолюбив, изобретателен, жаден или неразборчив в средствах. Общее везение дельцов XIX века заключалось в том, что им помогала новая техника—паровые двигатели, заимствованные за границей технологические процессы выплавки стали, двигатели внутреннего сгорания, новые электрические приборы и т. п. Мало кто из предпринимателей участвовал в создании этой техники, но все они умели использовать ее при счастливых обстоятельствах для получения баснословных богатств, составлявших уже их личную собственность.

### *Рэскоб из империи Дюпонов*

Джон Дж. Рэскоб (1879—1950), один из главных руководителей «Дженерал моторз корпорейшн», в свое время знал стенографию и начал свою деятельность в качестве секретаря богатого Пьера С. Дюпона. Несколько лет спустя Рэскоб сделал крупный удачный ход, предложив инвестировать свободные средства Дюпонов в «Дженерал моторз корпорейшн», после чего занимал все более щедро оплачиваемые посты то в «Дженерал моторз», то в «Дюпон де Немур энд компани». Играя видную роль в кампании за избрание в

1928 г. Альфреда Смита на пост президента и за превращение Демократической партии в копию Республиканской, он получил пост камергера двора папы Римского. В 1945 г. он основал свободный от налогообложения «Рэскоб фаундейшн фор кэтелик активитиз», активы которого составляли в 1960 г. 29 281 060 долл., в числе управляющих фонда было четверо сыновей Рэскоба. После смерти он оставил своей жене и каждому из десяти оставшихся в живых детей попечительские фонды, размеры которых не известны. Полагают, что они были весьма крупными. Поскольку Рэскоб был с головы до ног стяжателем, не обнаружившим за всю свою жизнь никаких других склонностей, кроме склонности к деньгам, его состояние до того, как он начал им манипулировать, вполне могло превышать 75—100 млн. долл.

### *Уильям С. Кнудсен*

Уильям С. Кнудсен (1879—1948), бывший президент «Дженерал моторз корпорейшн» и генеральный директор Управления по производству промышленных материалов во время войны, был в числе «десяти лиц с крупнейшими доходами в стране», однако сведения о размерах его богатства к концу его жизни весьма туманны. Обычные источники информации, в том числе «Нью-Йорк таймс», не публикуют данных о размерах его состояния, которым, как полагают, он успел распорядиться перед смертью. Кнудсен не основал никакого фонда; он оставил трех дочерей и одного сына, и все они, по слухам, в финансовом отношении весьма солидно обеспечены.

### *Несколько слов о завещаниях*

Само по себе завещание того или иного состояния еще не дает представления о размерах богатства. В течение жизни богатый человек может сделать не облагаемые налогом вклады в различные фонды или другие пожертвования (которые обычно фиксируются в отчетах); он может также периодически распределять среди членов семьи суммы, облагаемые низким налогом. В 1965 г. неженатый человек при передаче в дар тому или иному лицу 1 млн. долл. должен был уплатить налог в размере 325 700 долл. Если бы он передавал такую сумму ежегодно в течение 25 лет пяти лицам, то есть передал бы 125 млн. долл., то ему пришлось бы сверх этого уплатить в виде налогов 40 712 500 долл.— вполне терпимую

сумму. Если же он решил бы передать нескольким лицам сумму 165 млн. долл. по завещанию, налог составил бы 125 438 200 долл., то есть оказался бы примерно на 85 млн. долл. больше, чем в случае передачи денег частями.

Ежегодно уменьшая наполовину свои дарственные отдельным лицам и внося другую половину денег в не облагаемые налогом фонды (которыми его наследники могут распоряжаться, как им заблагорассудится), богатый человек довел бы причитающуюся с него сумму налогов до весьма мизерной цифры — 6 119 375 долл., или немногим более 4% от 165 млн. долл. Его экономия в пользу наследников и фонда в результате первой процедуры составила бы свыше 34 млн. долл., в результате второй процедуры — немногим менее 119 млн. долл.

Однако как бы ни были привлекательны эти перспективы, согласно специальным положениям о разделе состояний, принятым в 1948 г., если человек женат, он может упомянутую выше сумму 125 млн. долл. передать только отдельным лицам с уплатой налогов лишь в размере 8%, то есть немногим более 12 млн. долл. Его экономия в этом случае по сравнению с первой прямой передачей составит свыше 28 млн. долл., которые он может поместить в фонд для получения дополнительных выгод. Кто говорил, что в США нет заботливого конгресса, который бы составлял такие заботливые законы? Между тем газеты и «представители» — то есть платные пропагандисты — пишут о высоких налогах на крупные состояния. Когда же читаешь сами законы, то обнаруживаешь, что о подобных высоких налогах в них просто не упоминается.

В действительности человек мог умереть, совершенно не имея средств и в то же время до конца своей жизни управляя крупным состоянием, если он сосредоточил значительную сумму денег в фонде. В качестве главы фонда он, естественно, установил бы себе высокое жалованье. Юридически он не владел бы ничем и в соответствии с уставом фонда лишь контролировал бы его активы и использование его доходов. До своего последнего вздоха он, несмотря на то что жил бы только на положенное ему жалованье, пользовался бы корпоративной, политической и иной властью, которую ему обеспечивал фонд, испытывая при этом чувство удовлетворения от мысли, что он не помогает простакам в конгрессе в решении их вечной проблемы сбалансирования бюджета. Таким образом, сам по себе факт, что человек умирает, не оставляя следов крупного состояния, абсолютно ничего не значит.

Джесси Г. Джонс (1874—1956) в течение многих лет был влиятельным лицом в стране и высокопоставленным, весьма искусственным в делах воротилой. Банкир и политический деятель, обосновавшийся в Хьюстоне, где он владел газетой «Кроникл», банками, зданиями и другой собственностью, а также собственностью в Далласе и Форт-Уэрте, Джонс стал при Ф. Рузвельте председателем Реконструктивной финансовой корпорации (РФК) и министром торговли. В свою бытность председателем РФК Джонс, как утверждают, принял ряд решений о предоставлении кредитов на беспрецедентные в истории суммы, причем к тому же он вступал в сделки с некоторыми из кредитруемых.

Его отец имел табачную плантацию в штате Теннесси, а молодой Джонс в возрасте 12 лет перебрался в Даллас с тем, чтобы работать там под началом своего дяди-лесопромышленника. Его состояние после смерти оценивалось лишь в 8 765 302 долл., но ранее он сделал крупные взносы на имя своих детей и в фонд «Хьюстон эндаумент» (1937 г.), активы которого в 1962 г. составляли 43 939 169 долл., а пожертвования Джонса ограничились суммой 7 249 765 долл.

### *Эмон Г. Картер. Техас превыше всего*

Эмон Дж. Картер (1879—1955), сын кузнеца, начал работать в 12 лет, продавая газеты в духе Горацио Элджера, затем переключился на продажу фотографий, а в 1904 г. занялся мелкой рекламой. В 1906 г. он стал заведующим отделом рекламы в форт-уэртовской газете «Стар», а к 1923 г. — президентом и издателем объединенной газеты «Стар-телеграм». Он проник также на радио и в телевидение, но самые крупные свои капиталы нажил на диком бурении нефти. С помощью принадлежавшего ему оборудования была пробурена скважина, открывшая крупное нефтяное месторождение на участке Уэссона в графствах Гейнс и Йокем (штат Техас). Он продал свою долю за 16,5 млн. долл. и вырученные деньги вложил в «Эмон Г. Картер фаундейшн», который в конце 1962 г. располагал общими активами на сумму 32 519 275 долл. («Справочник фондов», 1964). Увлекаясь авиацией, Картер основал «Америкэн эйрлайнз» и благодаря своему политическому влиянию добился размещения в Техасе различных военных авиационных предприятий, заводов по

производству бомбардировщиков и ракет. Его влиянию приписывали то обстоятельство, что Техас в качестве авиационного центра уступает только Калифорнии. Он шумно ратовал за развитие Форт-Уэрта и Техаса и, как с преувеличением утверждали, владел Форт-Уэртом целиком. Он имел двух дочерей и сына. После него осталась газета «Стар-телеграм», различная крупная собственность и фонд. Обычные печатные издания не опубликовали его завещание, но если предположить, что в фонд была вложена только половина его активов, то состояние Картера в последний период его жизни должно было составить свыше 65 млн. долл., а возможно, и несколько более.

### *Уильям Х. Дэнфорт — апостол «Пьюрины»*

Уильям Х. Дэнфорт (1870—1955), быть может, больше других американских миллионеров заслуживает названия филантропа, которым так часто злоупотребляют. Ибо Дэнфорт действительно любил людей вообще, и эта любовь, очевидно, определяла его образ действий.

Родившийся в захолустье в штате Миссури Дэнфорт в возрасте 14 лет отправился в Сент-Луис, где поступил в школу, затем он окончил Вашингтонский университет. Располагая суммой 4 тыс. долл., взятой взаймы у отца, он в 1894 г. вместе с двумя компаньонами основал фирму по производству комбикорма для лошадей «Робинсон — Дэнфорт комишн компани». Обладая способностями к торговле, Дэнфорт разъезжал по всему Среднему Западу, продавая комбикорм «Пьюрина» и скупая у фермеров сырье для его приготовления. Спустя день после того, как один из компаньонов в 1896 г. продал свою долю Дэнфарту — в то время дело уже процветало, — ураган разрушил их довольно большой завод. При помощи негарантированного банковского займа в 25 тыс. долл. Дэнфорт отстроил завод заново, после чего фирма стала производить всевозможные корма под общей маркой «Пьюрина». Фирма приступила также к производству — теперь уже для людей — пшеничных изделий (новинка — «здоровье») под знакомой маркой на фоне шахматной доски. Идея последней была подсказана рисунком на рубашках фермеров, и этот товарный знак оказывал на покупателей столь магическое действие, что другие фирмы пытались использовать его для своей продукции, однако Дэнфарту всегда удавалось отстоять в суде свое право.

Дэнфорт создал на своем предприятии такую же атмос-

феру, какая существует в большой рабочей артели, веселой и шумной. Он заставлял своих работников вместе заниматься физкультурой и вместе петь, был инициатором получивших затем широкое распространение социально-культурных мероприятий для работников фирмы, таких, как спортивные состязания, поздравления от имени фирмы по случаю общих праздников и семейных торжественных дат, театральные постановки силами работников фирмы, награждения, вечера, пикники, народные танцы, и тому подобных мероприятий, создающих иллюзию «одной большой счастливой семьи». Он неутомимо сочинял лозунги и писал поучительные книги и брошюры.

Все вокруг Дэнфорта были захвачены кипучей деятельностью, все счастливые воины христовы совершали свой бесконечный поход, прославляя священный символ «Пьюрины». А между тем в процессе всей этой шумной деятельности незаметно рождались денежки, доллар за долларом. Дэнфорт, несомненно, верил во все, что он делал. В его натуре не было ни малейшей неискренней черточки. А уж всевышний заботился о том, чтобы монеты в кассе звенели непрерывно.

Дэнфорт был чрезвычайно богатым человеком к 1929 г., когда Иегова вдруг дал знать, что он чем-то сильно недоволен. В результате биржевой катастрофы все активы Дэнфорта были обесценены, он сохранил за собой только фирму «Ральстон пьюрина». Все случившееся с ним, возможно, означало, что всевышний призывает его бросить порочную биржу и целиком посвятить себя приготовлению здоровой пищи из чистой пшеницы.

После биржевого краха дела фирмы «Пьюрина» были так плохи, что Уильяму Дэнфорту пришлось увольнять старых работников. По мере падения цен Дэнфорт обнаружил, что он постоянно выручает за свою продукцию меньше, чем платит за сырье и рабочую силу. Короче говоря, его ожидало полное разорение.

Но господь не оставил своего ревностного слугу. В 1932 г. Дэнфорт передал контроль над фирмой своему сыну Дональду, незадолго до того окончившему изысканный Принстонский университет и, по словам его собственного отца, не очень то годившемуся для роли бизнесмена. Но мать юноши настойчиво за него ратовала. Дональд принял фирму и, применяя свои университетские знания, добился таких успехов, которые привели в изумление старшего Дэнфорта. В условиях общей инфляции выручка фирмы под научным руководством Дональда подскочила с 19 млн. долл.

в 1932 г. до 400 млн. долл. в 1956 г., когда «Ральстон пьюрина» заняла 87-е место в опубликованном журналом «Форчун» перечне крупнейших корпораций. Такие гиганты, как «Америкэн телефон энд телеграф», «Дженерал моторз» и «Стандард ойл оф Нью-Джерси», со своей высоты могли лишь смутно различать шум медленно надвигающейся на них сокрушительной мощи кукурузного пояса.

Весьма любопытно появление имени Ральстона в названии фирмы «Ральстон пьюрина». В начале этого века жил некий д-р Ральстон, создававший по всей стране клубы здоровой пищи. Дэнфорт, стремясь упрочить свое положение на рынке продовольственных товаров со своими цельнопшеничными изделиями, купил имя доброго доктора, после чего фирма «Ральстон пьюрина» стала соперничать с фирмами «Куэйкер оутс» и «Келлогз корнфлекс». Здоровая пища, большие деньги и религия соединились воедино на берегу могучей реки Миссисипи.

### *И новые, и старые состояния*

Хотя все эти ненаследственные состояния до сих пор рассматривались как новые, они являются лишь относительно новыми. Почти все крупные личные ненаследственные состояния, упомянутые в данном исследовании, были созданы до второй мировой войны, а очень значительная их часть — еще до 1929 г. Большинство техасских нефтяных состояний возникло в период между 1910 и 1925 годами. Все состояния, сосредоточенные в «Дженерал моторз», существовали в зародыше уже в 20-х годах. Хотя имена владельцев новых состояний не известны столь широко, как имена Рокфеллеров, Морганов и Вандербильтов, абсолютно все они уже были богачами накануне Пирл-Харбора и почти все были богаты в 1929 г. Богатство многих из них, например Дэнфорта, Муди, Джонса, Гетти, создавалось в период до первой мировой войны.

Можно сказать, если только не происходят процессы, недоступные для исследователей, что крупные новые личные состояния теперь если и образуются, то значительно реже. И это вполне понятно, если учесть прочное положение наследственного богатства. Ни один человек, как бы могуществен он ни был, не может попросту сказать «подвинься» таким гигантам, как «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», «Дюпон де Немур энд компани», или десяткам анало-

гичных предприятий. Такой могущественный человек не в состоянии также никаким известным доселе способом захватить их и превратить в свою собственность.

### *Газетные халифы на час*

Хотя в поисках сведений о новых или ненаследственных богатствах в США мы исчерпали все доступные источники и почти каждое относящееся к этой категории состояние здесь упомянули, нет никакой гарантии, что мы не пропустили какого-нибудь богатого «тихоню». В целях экономии места мы не касались состояний размером от 25 млн. до 75 млн. долл.

Большинство рекламируемых перед широкой публикой новых богачей — это всего лишь спекулятивного пошиба предприниматели, поддерживаемые банками или каким-либо консорциумом. До тех пор пока эти халифы на час держатся на ногах, они привлекают внимание. Но большинство из них исчезает за завесой долгов и слез и устилает своими костями «долину смерти» газетных подшивок.

Газеты заинтересованы в таких знаменитостях по крайней мере по двум причинам.

1. Они стремятся преподнести публике новые имена и новые лица, многие читатели и редакторы испытывают приятное возбуждение, читая о том, что некий иммигрант прибыл в страну с 5 долл. за душой, начал свою карьеру старьевщиком, потихоньку откладывал свои центы, постепенно приобретал недвижимость и в конце концов обратился в величайшего в истории короля недвижимости. По крайней мере так повествуют газеты, пока банки не потребуют погашения предоставленных ссуд.

2. Они расписывают этих мнимых финансовых гениев, стремясь доказать, что в США любой человек, готовый усердно трудиться, жить благопристойно и посвятить себя бизнесу, способен осуществить американскую мечту — скопить по меньшей мере миллион, а возможно, и больше. Один из курьезов пропаганды подобного взгляда заключается в том, что одержимые культа денег редакторы и писатели, ведущие эту пропаганду, — люди не особенно денежные и явно неспособные применить на практике свое глубокое знание предмета.

В период, последовавший за первой мировой войной, в 20-х годах пресса особенно поднимала на щит таких лиц, как Уильям К. Дюрант, основавший «Дженерал моторз кор-



порейши» и на протяжении своей жизни несколько раз создававший себе новые состояния, Джесси Л. Ливермор, Артур У. Каттен, Фрэнк Э. Блисс — «чернобурая лиса Уолл-стрита», Бенджамин Блок, Майкл Дж. Михэн, Джозеф Э. Хиггинс, Луис У. Циммерман, Джордж Брин, Гарри Контэнт. Все они бесследно исчезли в финансовом водовороте.

Артур У. Каттен, которому создали необычайно раздутую славу, умер в 1936 г., находясь под судом за уклонение от уплаты подоходного налога. Его состояние в 350 тыс. долл., о котором прежде ходили слухи, что оно составляет 100 млн. долл. (пресса обычно сильно преувеличивает размеры собственности рыночных спекулянтов и тем самым вовлекает в спекуляции все больше простаков), было конфисковано, поскольку он имел задолженность по налогам в сумме 644 тыс. долл. Слухи о том, что Каттен имел вклады в Канаде, где он родился, не подтвердились.

Каттен, в течение ряда лет служивший незаметным бухгалтером в чикагской маклерской конторе, в начале 20-х годов занялся спекулятивными махинациями на зерновых биржах. Постепенно и потихоньку он накопил, быть может, несколько миллионов и затем в 1925 г. в возрасте 54 лет незаметно прибыл в Нью-Йорк с целью добиться новых незаметных приращений к своему состоянию. Он пустился в спекуляции акциями, играя на повышение, в чем ему помогало множество еще менее заметных людей, которые покупали все, что, по слухам, покупал бухгалтер Каттен. Когда курс достигал намеченного им уровня, он распродал акции простакам, а прибыль клал в карман. Этот процесс беспрестанно повторялся и, несомненно, продолжался бы и далее, если бы в октябре 1929 г. не настал момент истины. Будет вполне справедливо сказать, что Каттен оказался одним из многих пикадоров и бандерильерос, которым смертельно раненный бык, прежде чем испустить дух, сумел нанести роковой удар. Его карьеру можно охарактеризовать как превращение бухгалтера в спекулянта и спекулянта в ничто. Я не смог обнаружить никаких данных о том, что чистое состояние Каттена хоть в какой-либо момент составляло 100 млн., 50 млн. или даже 10 млн. долл.; он держался на банковских ссудах.

В ту пору незрелой юности американского общества были и такие талантливые дервиши, как Сэмюэль Инсулл, Чарлз Э. Митчел, Ивар Крейгер, Олберт Уиггин, Говард Хопсон, Эдвард Догерти. Все они в период своего расцвета руководствовались сложными схемами Руби Голдберга, но

в конце концов оказались полными неудачниками, столь же незаметными, как любой уличный торговец. Но в их лучшие времена газеты восторгались ими как живым свидетельством того, что в условиях американской системы благочестивой демократии всякий благонамеренный и добропорядочный человек, верящий в Соединенные Штаты, должен накопить, может накопить и непременно накопит состояние.

Как и следовало ожидать, крупнейшее фиаско потерпели те, чье финансовое положение считалось самым прочным. В высшей степени надежными в свое время казались финансовые позиции Ориса П. и Мэнтиса Дж. ван Сверингенов из Кливленда, которых пресса прославляла как величайших знатоков железнодорожного дела (хотя фактически оба они были безвестными провинциальными маклерами, посредничавшими в операциях с недвижимостью). Пользуясь поддержкой группы Дж. П. Моргана, ван Сверингены лихорадочно учреждали огромные железнодорожные холдинговые компании, лихорадочно выпускали на рынок разводненные ценные бумаги, лихорадочно сливали, расчленили и ликвидировали железнодорожные компании и в погоне за прибылью лихорадочно осуществляли разнообразные финансовые аферы. Их дело лопнуло как мыльный пузырь во время кризиса, устранившего со сцены эти два порождения банковской прессы.

О том, как высоко расценивалось состояние ван Сверингенов в 20-х годах, свидетельствует тот факт, что бывший посол в Германии Джеймс У. Джерард включил их в 1930 г. в число 64 властелинов, «правивших Соединенными Штатами». Президент Герберт К. Гувер по справедливости не был внесен в этот список, который открывали Джон Д. Рокфеллер I, Эндрю У. Меллон, Дж. П. Морган II, Джордж Ф. Бейкер, Джон Д. Райан (медь), Генри Форд I, семеро из многочисленной династии Дюпонов, пятеро братьев Фишер из Детройта («Фургон Фишеров»), А. П. Джаннини, Даниэль Гугенхейм, несколько руководителей корпораций и некоторые вызывающие сомнение лица, внесенные дипломатичным Джерардом, очевидно, из лести: Уильям Грин, Метью Уолл, Рой У. Ховард, Уильям Рандольф Херст и, как это ни странно, кинокороли Адольф Цукор и Гарри Ф. Уорнер.

Можно сомневаться в правильности внесения Джерардом в список тех или иных лиц, тем не менее следует отметить, что он твердо придерживался той шумно отвергаемой всеми американскими проповедниками теории, что главные направления в американской политике определяет какая-то смутно

различаемая группа властелинов. Джерард понимал, что страна управляется не заседающими в Вашингтоне законно избранными представителями народа, а группой людей, стоящих у приборов дистанционного управления, группой хозяев кассового аппарата. Звон этого аппарата они воспринимают как звон колокола свободы, возвещающий им их собственное избавление от бедности.

Можно на многих страницах перечислять имена финансовых неудачников; множество их лихорадочно взбиралось наверх, и всех их в свое время должным образом прославляли. Чтобы вернуться к сегодняшнему дню, следует вспомнить в заключение Уильяма Дж. Зикендорфа, крупного дельца, занимавшегося строительством и эксплуатацией служебных зданий и гостиничных сооружений и вообще аферами в области недвижимости, после второй мировой войны пользовавшегося большим вниманием прессы в качестве подлинного магната всеамериканского масштаба. О карьере Зикендорфа, служившей в течение многих лет газетной сенсацией, теперь можно рассказать в нескольких словах: его предприятие потерпело полное банкротство в 1965 г., когда банки потребовали от него погашения предоставленных ему займов, то есть проделали с ним известную операцию под ироническим названием «выпустить дух».

### *Фальшивая логика газетных сенсаций*

Теперь можно кратко рассмотреть представление о том, будто в Соединенных Штатах новые состояния растут как грибы — представление, время от времени подкрепляемое документальными данными в журнале «Форчун» и газете «Уолл-стрит джорнэл». Поддерживая это представление, указанные издания совершают ряд логических ошибок, выражающихся в приведении нетипичных примеров и в игнорировании важных обстоятельств.

В январе 1952 г. в журнале «Форчун» был опубликован обзор, озаглавленный «Новые богачи». Этот заголовок сопровождался текстом: «Наличие большого числа предпринимателей, о которых вы, вероятно, никогда не слышали, доказывает, что в Америке все еще можно разбогатеть».

«После 1945 г., — писал «Форчун», — в США появилось множество совершенно новых богачей. В большинстве случаев это неотесанные предприниматели, начавшие свое дело на пустом месте и по сравнению с «питсбургскими миллионерами» XIX столетия или «детройтскими миллионерами»

20-х годов нынешнего столетия они выглядят лишь вполне обеспеченными людьми. Они поражают своей многочисленностью, в каждом штате они насчитываются сотнями, а их совокупное богатство, сверкающее повсюду в Соединенных Штатах, придало всей стране приятный золотистый оттенок».

(Трудно поверить, чтобы какой-либо серьезный автор мог написать такие слова, не вкладывая в них чрезвычайно большой иронический смысл.)

«Эти новые богачи представляют собой ядро быстро увеличивающейся группы, насчитывающей теперь более 15 тыс. человек, объявленные доходы которых составляют от 100 тыс. до 300 тыс. долл. в год; их богатство не подвержено капризам рынка и вполне стабильно. Вплотную за ними, след в след, движется примерно 50 тыс. человек, объявленный доход которых в 1948 г. составлял от 50 тыс. до 100 тыс. долл. в год, а затем еще 175 тыс. человек с доходами от 25 тыс. до 50 тыс. долл.». Журнал «Форчун» не принимает во внимание тот твердо установленный факт, что большинство этих доходов представляет собой доходы со старых активов, а не доходы с вновь созданной собственности.

В масштабе страны возникновение этой группы богачей проявилось в том, что после 1945 г. было продано 400 тыс. «кадиллаков», что после 1946 г. было зарегистрировано 37 тыс. прогулочных яхт, что в 1951 г. вдвое возросла продажа больших яхт (длиной более 12 м) и что под влиянием спроса в продажу поступили яхты длиной 18 м и ценою 125 тыс. долл. Эта богатая клиентура стала приносить десяткам наиболее фешенебельных ресторанов баснословные прибыли; личные самолеты этих богачей доставляют их на важнейшие футбольные матчи в Техасе, их умение ловко использовать текущий счет своего предприятия (а в предприятии, представляющем целиком личную собственность, трудно отделить расходы на развлечения от деловых расходов) обеспечивает им намного большую покупательную способность, чем у людей, имеющих такие же доходы, но лишь в форме жалованья.

«Форчун» преспокойно приводит имена следующих новых звезд: Уильям Маллис (мороженые креветки, Джорджия), Джено Паулуччи (мороженое китайское рагу, Миннесота), Сэм Джоаким (холщовые мешки, Техас), Росс Сэмс (церковный инвентарь, Техас), Эйб Кац (пластмассовые игрушки, Нью-Йорк), Рэлф Столкин (перфораторы, нефть, скот, кино, телевидение, Чикаго), его состояние журнал «Форчун» оценил в 35—50 млн. долл., хотя никаких ссылок на источ-

ники не привел, Верн Шилд (экскаваторы, Айова), д-р Эрл Карпентер и Джон К. Снайдер (детские кровати, Висконсин), Уинстон Смитли (электрополотеры, Миссури), Малькольм Ли Маклеод (лес, Южная Каролина), Милтон Бракер (пластмассы, Калифорния), Гарри Э. Амфри (жареный картофель, Мэн), Хью Б. Уильямс (землеройные машины, Техас), Морен (Улыбающийся Джим), он же Учтивый (торговля автомобилями, Иллинойс), Сэм Идж (недвижимость, Мэриленд), Кеннет Олдред Спенсер (химикалии, Канзас), Герман Делмос Уинн (Веселый) (спортивные товары, Джорджия), Фред Гервей, мэр города Эль-Пасо, Техас (торговые центры, рестораны, свинофермы).

Все они, утверждает «Форчун», являют собою примеры «личного успеха». В действительности же это самые обычные, мелкие дельцы, которых «Форчун» назвал новыми богачами. Журнал не приводит данных балансовых отчетов или данных о банковских займах. Из приведенных в журнале сведений не ясно, сколько из перечисленных лиц владеет значительным реальным богатством, а скольким из них грозит банкротство.

Многих лиц, особенно когда известны данные об объеме годовой продажи, можно с уверенностью исключить из перечня. Например, «Форчун» утверждает, что два владельца фирмы, производящей детские кровати, достигли объема продаж в 1 млн. долл. в год. Известно, что прибыль некоторых из наиболее процветающих американских предприятий регулярно составляет около 14% объема продаж — цифра сама по себе завидная, хотя иногда достигают и более высокой. Если с большой натяжкой допустить, что эти два предпринимателя, производящие детские кровати, получают такой высокий процент прибыли, то их годовая прибыль составит 140 тыс. долл. При дележе прибыли поровну на каждого приходится 70 тыс. долл., а после уплаты налогов — еще меньше. Допустим также, что каждый из этих предпринимателей ведет весьма скромный образ жизни и сберегает 50 тыс. долл. в год. За десять лет его накопления составят 500 тыс. долл., за двадцать лет — 1 млн. долл. Однако немногие мелкие предприятия в состоянии иметь такие накопления. Они сталкиваются с конкуренцией и другими помехами, главным образом со стороны более крупных предприятий.

Кеннет Олдред Спенсер, по утверждению «Форчун», преуспевает. «Помимо жалованья 50 тыс. долл., он в 1950 г. получил 377 тыс. долл. в виде дивидендов на свои 236 тыс. обыкновенных акций первого выпуска и выручил 118 тыс.

долл. от продажи своего права на покупку нового выпуска акций. Морен (Улыбающийся Джим) учредил для своих детей попечительский фонд в размере 1450 тыс. долл. Все это весьма недурно, хотя в действительности пустяк.

Между тем эти незамысловатые перечни просто состоятельных людей вряд ли подтверждают тезис о возникновении новых состояний. Как бы ни преуспевали все эти лица, едва ли их можно считать новыми богачами. Все они лишь мелкая рыбешка в пруду, полном крупных хищников. Существуют поистине огромные препятствия к тому, чтобы кто-либо из них превратился в крупную рыбу, в настоящего живоглота.

Что касается приведенных примеров, будто бы свидетельствующих о возможности создавать в современной Америке новые крупные состояния, то мы должны заявить: они не подтвердились.

Ошибка журнала заключается в том, что он перечисляет лишь этих незначительных победителей, умалчивая о побежденных. Между тем, как свидетельствуют данные о банкротствах, из множества тех, кто откликается на зов сирены, призывающей к богатству, очень немногие оказываются в числе его обладателей. Согласно ежегодным докладам фирмы «Дан энд Брэдстрит», занимающейся анализом статистики кредитных отношений в стране, число банкротств в США после 1950 г. в большинстве случаев превышало 10 тыс. в год, а в некоторые годы — 15 тыс. За период 1950—1953 гг. оно колебалось от 7611 до 9162, а в настоящее время не падает ниже 10 тыс. в год. В 1963 г. число банкротств составило 14 374 с общей суммой долга 1,3 млрд. долл., то есть суммой, которой может быть оценена собственность крупной суперкорпорации. В любой год на каждого бизнесмена, который своими успехами вызвал достаточно сенсации, чтобы привлечь к себе внимание редакторов журнала «Форчун», приходится около 10 тыс. человек, которые выбились из сил и харкали кровью на скамье подсудимых. Если бы журнал видел свою цель не только в воспевании удачи, он мог бы ежегодно публиковать мрачные статьи о банкротствах и выпускать в качестве приложения толстый справочник, содержащий одни лишь имена и адреса.

Но и приведенные выше цифры не дают полного представления о масштабах банкротств. В специальной монографии о положении мелких предприятий в 1939 г., подготовленной Временной национальной экономической комиссией (по совместному поручению сената США и Комиссии по де-

лам фондовой биржи), установлено, что «за первые 39 лет нынешнего столетия было основано 19 млн. предприятий, а закрыто 16 млн.». Коэффициент банкротств за 4 десятилетия составил 85%.

В середине XIX столетия Генри Торо отмечал, что в его времена коэффициент банкротств достигал 97%.

### *Строй, основанный на банкротствах*

При существующем в США строе в торгово-промышленной сфере ежегодно терпит банкротство на много, много, много больше фирм, чем возникает новых. При существующем в Америке строе в торгово-промышленной сфере из поколения в поколение терпят банкротство новые сотни тысяч, тогда как преуспевают лишь немногие. Если судить по преобладанию числа личных успехов над банкротствами или наоборот, то с этой чисто коммерческой точки зрения летопись американского строя — это летопись последовательного, почти непрерывного банкротства. Банкротство в буквальном смысле слова является неотъемлемой чертой этого строя. Если кому-либо действительно удастся добиться успеха, это воспринимается почти как чудо и становится газетной сенсацией. Такая трезвая оценка действительности кажется парадоксальной только потому, что противоречит традиционной пропаганде.

Как отмечает профессор Массачусетского технологического института Поль А. Самуэльсон в своем учебнике «Экономика», средняя ожидаемая продолжительность жизни американского предприятия составляет 6 лет!

Если нельзя на кого-либо персонально возложить вину за высокий уровень смертности мелких предприятий, то, во всяком случае, можно найти виновных в распространении дезориентирующей пропаганды относительно американской хозяйственной системы. Одностороннее подчеркивание органами пропаганды немногочисленных коммерческих успехов побуждает многих людей создавать новые предприятия и таким образом терять свои кровные сбережения. Учитывая истинное положение, было бы разумно дать 85—95% американцев, намеревающимся открыть собственные предприятия, простой совет: «Не делайте этого».

Широко распространенная вера в возможность преуспеть в бизнесе создает старым поставщикам оборудования, обычно крупным корпорациям, широкую и доходную клиентуру. Банки также участвуют в этой потешной игре, предо-

ставляя займы под перепродаваемое оборудование. Одно и то же оборудование продается и перепродается длинному ряду неудачников, которых сенсационные сообщения о коммерческих удачах в «Уолл-стрит джорнэл», «Форчун» и других органах информации побудили заняться бизнесом.

Сегодня каждый начинающий заниматься бизнесом человек, подобно индивидуальному потребителю, не понимает, что все возможные варианты в почти любой хозяйственной ситуации с высокой точностью рассчитаны целыми батареями электронно-вычислительных машин, а результаты этих расчетов тщательно рассмотрены многочисленным штатом в высшей степени проницательных экспертов. Вступающий в борьбу с этими электронно-вычислительными машинами и высокооплачиваемыми экспертами рядовой человек весьма напоминает шахматиста-любителя, решившегося испытать свое мастерство, играя против целой группы шахматных гроссмейстеров. Его судьба фактически предрешена уже с самого первого его хода.

«Форчун» дал своей вселяющей надежды группе мелких удачливых дельцов следующую характеристику: «Новые богачи символизируют цветущую экономику США, ибо они оказались наверху в результате общего процветания внизу. Можно с уверенностью предположить, что деньги в руках миллионов послужат тем фундаментом, который позволит новым богачам удержаться на вершине, и в предстоящее десятилетие их число будет возрастать тысячами».

### *«Уолл-стрит джорнэл» вносит свою лепту*

В 1962 г. редакторы «Уолл-стрит джорнэл» опубликовали книгу, содержащую примерно аналогичные данные о тринадцати мужчинах и одной женщине.

Предисловие заведующего редакцией газеты У. Х. Филиппса не оставляет сомнений в том, что публикация эта ставила своей целью доказать, что в условиях американской экономической системы теперь, как и всегда в прошлом, можно легко скопить состояние, что желательно поступать именно таким образом и что состояния растут как грибы. Подобно перечню журнала «Форчун» 1952 г., перечень газеты «Уолл-стрит джорнэл» 1962 г. содержит лишь фамилии богачей с умеренным состоянием, людей, которых можно назвать «бедняцкими миллионерами». Они не претендуют на то, чтобы уподобиться несокрушимым тяжеловесам, упомянутым в перечне журнала «Форчун» 1957 г.



У. Х. Филипс пишет: «Часто говорят, что в наше время неизмеримо труднее накопить большое богатство, нежели раньше, что экономика страны стала зрелой, а притча о превращении оборванцев в богачей относится к ее юношескому периоду, что ныне возможности для успешного бизнеса весьма сильно уменьшились, причем не только в результате высоких налогов, но и вследствие более острой конкуренции со стороны крупных корпораций, а также существования определенных ограничений, связанных с образованием, расовой принадлежностью, вероисповеданием, полом и возрастом. Имеющиеся данные позволяют решительно опровергнуть такие утверждения».

Однако «имеющиеся данные», приводимые г-ном Филипсом, охватывают лишь число доходов в миллион долларов в послевоенный период, то есть это данные о доходах от старой собственности, которые мы уже проанализировали.

«Все эти статистические данные свидетельствуют о том, что возможности для накопления состояния в США в настоящее время столь же широки, как и во все предыдущие исторические периоды».

Между тем статистика крупных доходов не дает никаких оснований делать вывод о том, что новые состояния продолжают возникать или что существуют возможности для их создания. Без документальных данных о лицах, получающих такие крупные доходы, нельзя определить, получены эти доходы от старой или новой собственности, является ли их источником богатство в виде собственности, жалование или комиссионные. Несмотря на тщательную работу, проделанную журналами «Форчун», «Сатердей ивнинг пост», газетой «Нью-Йорк таймс» и мною, было выявлено столь мало действительно недавно возникших состояний, что это позволяет сделать вывод, что почти все миллионные доходы, так же как и пятидесятитысячные и стотысячные, имеют своим источником *старые* состояния.

Отдельное состояние может принести в какой-либо год доход в 500 тыс. долл., а в дальнейшем, если экономическая конъюнктура окажется высокой и дивиденды возрастут, увеличить свой доход до суммы свыше миллиона. В этом случае возникнет *новый* миллионный доход, но это не означает появления нового состояния. Более того, это состояние могло и в прежние годы много раз приносить миллионный доход. Однако независимо от уровня дохода оно продолжает оставаться тем же добрым старым состоянием. Никакого нового не появилось.

У. Х. Филипс хочет также заставить нас поверить в то, что в Соединенных Штатах «возможность материального успеха гораздо более реальна, чем в большинстве европейских стран с их картелизованными системами коммерческого предпринимательства и менее гибкой классовой структурой общества». С этим утверждением было бы легче согласиться, лишь руководствуясь совсем другими соображениями, ибо к «большинству европейских стран» относятся такие страны, в которых либо вовсе отсутствует система коммерческого предпринимательства, либо она развита столь слабо, как, например, в Испании, Португалии, Греции, что почти не открывает возможностей для коммерческого успеха. Если к этому добавить Россию, Польшу, Венгрию, Чехословакию, Болгарию и Югославию, в которых существует система государственного хозяйствования, и принять во внимание такие малые страны, как Финляндия, Австрия, Швейцария, Лихтенштейн и Дания, то в Европе останется мало места для «материального успеха». Эти страны Соединенные Штаты могут обогнать, рождая лишь одного нового миллионера в десятилетие.

В связи с тем, что широко пропагандировавшаяся притча о возможности превращения оборванца в богача продолжает существовать, следует отметить, что ни одно из имен, названных редакторами «Уолл-стрит джорнэл», не дает оснований поддерживать ее. Почти все названные газетой люди, добившиеся скромных успехов, ранее просто уже являлись владельцами значительной собственности. И хотя состояние лишь одного из названных газетой новых богачей в какой-то степени приблизилось к крупному богатству — 34 млн. долл. (если только чистая стоимость его состояния действительно такова), краткие сведения о некоторых из этих мелких предпринимателей могут представить интерес для сравнения при последующем рассмотрении подлинного сверхбогатства.

Томас Ф. Болак, повествует «Уолл-стрит джорнэл», был рабочим на нефтепромысле, прежде чем он занял пост помощника губернатора штата Нью-Мексико и превратился в фермера-джентльмена. Он сумел достичь этого, купив в бассейне Сан-Хуан арендные права на нефтеносные земли по 25 центов за акр и продав их затем по 5 тыс. долл. за акр. По утверждению «Уолл-стрит джорнэл», в 1951 г. Болак обладал 3 млн. долл., а позднее, возможно, еще большим состоянием.

Следующий в списке владелец ресторана в Мичигане Уинстон Дж. Шулер, состояние которого в 1946 г. исчисля-

лось лишь в 50 тыс. долл., а теперь составляет свыше 3 млн. долл. Путевку «в бессмертие» он получил, когда отец передал им с братом захудалый ресторан. Будущий предприниматель оказался сообразительным, соорудил при ресторане кегельбан и вообще подновил все заведение. После этого ресторан стал процветать. Вскоре Шулер создал целую сеть ресторанов. Будучи человеком предусмотрительным, для каждого ресторана он основал отдельную корпорацию, тем самым, как пишут редакторы «Уолл-стрит джорнэл», избежав образования крупного совокупного дохода, подлежащего значительному налогообложению. Он установил также, чтобы эти корпорации не выплачивали никаких дивидендов, и, хотя каждая из них, естественно, платила налог на корпорации (и каждая получала первоначальную налоговую скидку), Шулер в результате этого избегал обложения налогом дохода в виде дивидендов. Прибыли вкладывались в дело с целью его дальнейшего расширения, и таким образом Уинстон Дж. Шулер, по-видимому, с каждой минутой становится все богаче и богаче.

История Питера Канавоса из Дедема (штат Массачусетс), по представлению «Уолл-стрит джорнэл», очень проста. Его отец, грек по национальности, был парикмахером, а Пит начал свою карьеру в убогом салоне, открытом им в 1947 г. на взятые займы деньги. В качестве побочного занятия он стал спекулировать недвижимостью и за десяток лет, утверждает газета, накопил 5 млн. долл.

Кэтрин Т. Кларк, женщина энергичная, проложила путь к новому богатству, занявшись выпечкой хлеба. Обнаружив в капиталистической броне щель в виде непропеченной продукции хлебопекарных корпораций, она решила в Окономо-воке (штат Висконсин) испечь аппетитный каравай из цельнопшеничной муки. Кларк начала дело в 1946 г. и к моменту, когда до нее добралась «Уолл-стрит джорнэл», уже возглавляла фирму «Браунберри овнс», поставлявшую на ненасытный рынок пропеченный хлеб, переселилась в Сан-Франциско и теперь, по свидетельству газеты, носит 50-долларовые шляпы и парижские наряды. Сведения о подлинных размерах ее состояния весьма неопределенны, но, очевидно, оно довольно большое.

Джеймс Дж. Линг из «Линг—Темко электроникс», теперь «Линг—Темко—Воут» (Даллас, штат Техас), — сын рабочего-нефтяника, оставивший школу в 14 лет. Находясь на службе в военно-морском флоте, он изучил электронику, а в 1947 г. занялся бизнесом, и, когда редакторы «Уолл-стрит

джорнэл» натолкнулись на него, он уже имел состояние примерно в 14 млн. долл. С тех пор Линг поднялся еще выше и, возможно, превратился в настоящего магната.

Роберт Петерсон, сын механика-иммигранта, в 1948 г. работал агентом по распространению печати в Калифорнии. Он основал журнал «Хот род мэгэзин», имевший такой успех среди юношества, что вскоре Петерсону приписывали состояние чистой стоимостью 3 млн. долл.

Рэлф Э. Шнейдер, окончивший в 1932 г. юридический факультет Гарвардского университета, в 40-х годах занимался юридической практикой, имея скудный годовой доход не более 15 тыс. долл., а затем создал систему клубов-столовых, отпускавших обеды в кредит, и к 1960 г. накопил состояние по меньшей мере в 7 млн. долл. Редакторы «Уолл-стрит джорнэл» подозревают, что он, кроме того, имеет еще ряд прибыльных дел.

Келл Х. Квале родился в 1919 г. в Норвегии, отец его был капитаном норвежского корабля; в 1947 г. Квале стал коммивояжером фирмы «Калифорния джип» и в типично американском стиле быстро шел ко дну. Однако, занявшись торговлей генераторами для автомобильных двигателей, он добился крупного успеха и теперь владеет фирмой «Бритиш мотор кар дистрибуторз». Чистая стоимость его состояния не менее 3 млн. долл.

Джеймс А. Райдер в 1935 г. был поденным рабочим, затем водителем грузовика, теперь владеет в Майами компанией «Райдер систем», занимающейся сдачей напрокат грузовых и легковых автомобилей и разного оборудования, а также дальними автогрузовыми перевозками. Чистую стоимость состояния Райдера определяют в 7 млн. долл.

Следующий в списке — Сидней С. Бэрон, отец которого владел обувной фабрикой, но потерял ее во время кризиса 1929 г. Бэрон — специалист по обработке общественного мнения, и его годовой доход составил в 1949 г. лишь 25 тыс. долл. С тех пор он выполнял заказы различных клиентов. Больше всего толков вызвала шумная реклама, которую он создал «Таммани холл» и доминиканскому диктатору Рафаэлю Трухильо, чьи «редкие высокие качества» стали известны американской публике именно через Бэрона. К 1959 г., сообщает «Уолл-стрит джорнэл», Бэрон имел состояние, чистая стоимость которого составляла по крайней мере 1 млн. долл., и носил костюмы ценою 160 долл. И что бы кто ни говорил о Трухильо и сколько бы ни повторял поговорку о том, что деньги не пахнут, далеко не всякий

может позволить себе носить костюмы ценою 160 долл. Между тем в Соединенных Штатах преуспевающий делец, носящий такой костюм, как бы окружен ореолом.

Самым крупным дельцом, упомянутым в тощем списке «Уолл-стрит джорнэл», является, очевидно, юрист Сэмюэл Раутборд. Перед второй мировой войной он оформил какие-то документы для компаньона фирмы «Америкэн фотокопи инквипмент компани» (АФИКО) в Эванстоне (штат Иллинойс). Заинтересовавшись делами этого товарищества, Раутборд приобрел в нем долю и со временем стал его президентом, председателем совета и главным акционером, причем теперь компания уже зарегистрирована на Нью-Йоркской фондовой бирже. Если за год до того, как его обнаружили редакторы «Уолл-стрит джорнэл», Раутборд имел лишь 20 млн. долл., то к моменту, когда о нем писала газета, его состояние оценивалось уже в 34 млн. долл.

Но этим не исчерпывается сага о Раутборде. Бывший юрист по-отечески поместил также ценные бумаги на сумму 35 млн. долл. в два попечительских фонда на имя двух своих сыновей и убедил некоторых друзей вложить в эти фонды свои средства, в результате чего и они разбогатели. Один из них, Эдвард Флэн, в 1944 г. вложил 20 тыс. долл., а к моменту публикации списка «Уолл-стрит джорнэл» имел состояние 3 млн. долл. Его сестра поступила так же и тоже разбогатела. Как утверждают редакторы «Уолл-стрит джорнэл», он обладает «даром Мидаса».

В 1953 г. налоги, которыми облагалось товарищество, показались Раутборду столь высокими (91%), что он реорганизовал товарищество в корпорацию, и это сократило налоги до уровня 52%, установленного для корпораций. Затем он совершил хитрую операцию, учредив «Клей-Боб риэлти компани» и обменяв свои акции АФИКО на акции вновь созданной компании. Выгода этой операции состояла в том, что фирма «Клей-Боб» выплачивала более низкие налоги, чем пришлось бы платить в форме личного подоходного налога. Полученная таким образом компанией «Клей-Боб» разница, как утверждает «Уолл-стрит джорнэл», не выплачивается Раутборду, который имеет предостаточно других доходов, а вновь вкладывается в дело. Это исключает всякие неприятности с налогами и позволяет Раутборду удерживать прочные позиции.

Смысл этой операции заключается в следующем. В качестве товарищества фирме АФИКО из каждых 100 долл. дохода оставалось после уплаты налогов лишь 9 долл. Бу-

дучи реорганизованной в корпорацию, она могла оставить себе уже 48 долл. (отвлекаясь от всяких других возможных обстоятельств). Затем, как указывает «Уолл-стрит джорнэл», эта же доля в 48% дохода доставалась фирме «Клей-Боб», но последняя, будучи персональной холдинговой компанией, пользовалась правом, если она этот доход оставляла у себя и реинвестировала его, на 85%-ный налоговый кредит. Известно, что, согласно § 243 принятого в 1954 г. Уложения о налоговых сборах, персональные корпорации, получающие дивиденды от компании с ограниченными правами, имеют право на такой налоговый кредит. Любой доход, который фирма «Клей-Боб» выплачивала бы отдельным лицам, облагался бы налогом по полной ставке, что явно означало бы карать самого себя и что можно было бы сознательно допустить в крайнем случае лишь в отношении части дохода. Таким образом, при налоговой ставке в 52% фирма «Клей-Боб» выплачивала налог в размере 7,2 долл., а разницу в сумме 44,26 долл. реинвестировала, то есть владелец сохранял за собой гораздо больше средств, чем если бы он получал дивиденды непосредственно от АФИКО. В этих условиях владелец, отказываясь получать наличными свой доход как отдельное лицо, становится все богаче и богаче.

Естественно, что все это богатство внесло некоторые перемены в жизнь Раутборда. Он является теперь владельцем «ролс-ройса», большой яхты и семидесяти пар запонок.

Ганс Фишер, родом из Вены, возглавляет кливлендскую компанию «Г. Фишер и компаньоны». Инженер-консультант, он прибыл в Соединенные Штаты в 1939 г. К 1950 г. он имел лишь 4 тыс. долл. и с такой мизерной суммой практически оставался неамериканцем, однако ему настолько повезло, что к моменту, когда его разыскали редакторы «Уолл-стрит джорнэл», он, теперь уже полностью американец, имел состояние в 1,2 млн. долл., владел «кадиллаком», «ягуаром» и 35-метровой яхтой и жил в большом доме в Шейкер-Хайтс (штат Огайо) в соседстве с другими настоящими американцами.

А вот Дж. У. Уолтерс добился большего успеха, возможно, потому, что он коренной американец и таким образом благодетельствован самой природой. Бывший военный моряк Уолтерс в 1946 г. работал водителем грузовика и присматривал себе совсем дешевый дом — это все, что он мог себе тогда позволить. Увидев рекламу каркасных домиков, продававшихся по 1195 долл., он отправился с взятыми взаймы деньгами купить такой домик у человека по имени

Давенпорт. Однако, вместо того чтобы совершить такую покупку, он стал компаньоном этого человека. Давенпорт, очевидно мало веривший в успех дела или надеявшийся завоевать мир на другом поприще, в 1948 г. продал свою долю Уолтерсу за 48 тыс. долл.; Уолтерсу тогда было 38 лет.

Это убогое предприятие впоследствии превратилось в фирму «Нэшнл хоумз корпорейшн», производящую сборные дома, которая, как утверждает «Уолл-стрит джорнэл», принесла каждому из семи ее владельцев более 1 млн. долл., а Дж. У. Уолтерсу позволила довести чистую стоимость его состояния в 1960 г. до 8700 тыс. долл. Уолтерс, окончивший лишь среднюю школу, приобрел в штате Флорида охотничье ранчо площадью 1700 акров, а также другие роскошные владения. «Нэшнл хоумз корпорейшн» теперь производит сборные многоквартирные дома, торговые центры, школы, а также одноквартирные дома. Она будет строить целые сборные города; впрочем, она их уже строит.

Однако все эти люди, хотя мы и воздаем им должное как настоящим американским предпринимателям, фактически представляют собою лишь мелочь, едва ли достойную даже жидких аплодисментов Комиссии палаты представителей по расследованию антиамериканской деятельности. Новые богачи, перечисленные как журналом «Форчун» в 1952 г., так и газетой «Уолл-стрит джорнэл» в 1962 г., попросту не тянут на чаше весов богатства, хотя они и могут путешествовать на своих яхтах, разъезжать на «ягуарах», носить 50-долларовые шляпы и 160-долларовые костюмы.

### *Привлекательная империя недвижимости*

В 1965 г. газета «Нью-Йорк таймс» как бы для того, чтобы заполнить пустоту, образовавшуюся в результате банкротства массивного Уильяма Зикендорфа, выпустила на арену еще двух грозных претендентов на титул новых крупных богачей.

Этими новыми магнатами являлись, по утверждению «Нью-Йорк таймс», 47-летний Сол Гоулдмен и 48-летний Алекс Ди Лоренцо-младший, которые на целой пирамиде ипотечных ссуд создали империю недвижимости.

В апреле 1965 г., когда «Нью-Йорк таймс» изучала их состояние, они преспокойно владели более чем двадцатью служебными зданиями, включая семидесятисемьэтажный «Крайслер билдинг», многочисленными портовыми сооружениями, все увеличивающейся флотилией гостиниц, раз-

личными разбросанными повсюду промышленными зданиями, торговыми центрами и крупными многоквартирными домами. В эксплуатации всех этих зданий и сооружений было занято свыше 20 тыс. человек.

Представляя фирму, названную «Веллингтон ассошиейтс» (очевидно, название «Наполеон ассошиейтс» не принесло бы ей удачи), компаньоны придерживались метода «сплошной ссуды», заключавшегося в том, что по первой и второй закладным они получали ссуду, достаточную для покрытия всей покупной цены закладываемого объекта, иначе говоря, объект доставался им буквально даром. Если покупатель путем дополнительного благоустройства объекта или с помощью других приемов может повысить арендную плату, то он вправе через год или два обратиться в банк, чтобы получить по новой закладной и по более низкому проценту сумму, достаточную для перекрытия прежних закладных по более высокому проценту, причем иногда такая операция обеспечивает ему даже излишек над первоначальной покупной ценой. Затем этот излишек используется для приобретения новых объектов, и таким образом собственность нарастает, как снежный ком. Хитрость этого метода состоит в том, что получаемый излишек свободен от налогообложения, поскольку он юридически представляет ссуду, которая, естественно, налогом не облагается.

В 1942 г. фирма «Веллингтон ассошиейтс» приобрела «Крайслер билдинг» за 42 млн. долл., причем большая часть этой суммы была покрыта за счет ссуд по первой и второй закладным. Года четыре спустя фирма получила под это здание ссуду от синдиката на Уолл-стрите в сумме 47 млн. долл. под 5,5%, синдикат выпустил ипотечные обязательства на бирже страны, а «Веллингтон ассошиейтс» погасила свои старые обязательства. Тем временем амортизационные отчисления из арендной платы сократили первоначальную стоимость здания на 3 млн. долл.; у фирмы таким образом оказалось 8 млн. долл., юридически представлявших собой безвозвратную, не облагаемую налогом ссуду, и она могла распоряжаться этими деньгами, самыми лучшими из существующих, по своему усмотрению.

Теперь только один «Крайслер билдинг» приносит фирме ежегодно не облагаемые налогом 1,5 млн. долл., которые она может инвестировать в другие объекты.

Продолжая действовать в этом же духе, если не произойдет ничего дурного (скажем, приостановятся арендные платежи или банки заартачатся), Гоулдмен и Ди Лоренцо со



временем завладеют всеми Соединенными Штатами, причем бесплатно. Они уже скупили свыше 250 объектов собственности в Манхэттене, владеют более чем 450 объектами, стоимость которых по «скромной оценке», как утверждает «Нью-Йорк таймс», превышает 500 млн. долл. Доля двух компаньонов в этом пироге оценивается примерно в 150 млн. долл. — весьма солидная цифра. Но она может сократиться... или возрасти.

«Нью-Йорк таймс» пронюхала о фирме «Веллингтон асошиейтс», так как ее стремительный взлет заставил настояжиться почти все расследовательские организации страны, включая Федеральное бюро расследования. Последнее стало действовать сразу же в связи с настойчивыми слухами о том, что в американский бизнес проникают деньги преступного мира, что «скверные парни», родившиеся в Сицилии и в других грешных землях, просачиваются в ряды «славных парней», имена которых чем-то напоминают имена Асторов, Вандербильтов и Рокфеллеров. Однако в предприятиях Гоулдмена — Ди Лоренцо ничего подобного обнаружено не было, и оно после этой истории выглядело столь же привлекательно, как и все существовавшие до нее империи недвижимости. Фактически оказалось, что это самая привлекательная из всех империй недвижимости, с какими только встречались расследователи.

### *Нарастающий прилив богатства*

Однако даже на глазах у исследователей богатство вокруг нас зримо нарастает подобно приливной волне. Помощник директора Бюро цензов Герман П. Миллер отмечает: «Число богачей у нас увеличивается теперь как никогда прежде. И не только миллионеров, но и мультимиллионеров». Как утверждает Миллер, приведенная в работе Лампмена цифра 27 тыс. лиц, владевших в 1953 г. собственностью стоимостью 1 млн. долл. и более, возросла к 1965 г. до 90 тыс.

Именно *увеличение* богатства владельцев собственности выдается за доказательство того, что новые богачи растут как грибы.

«Эти 90 тыс. миллионеров, — пишет Миллер, — представляют собою разношерстную публику. Среди них имеются мужчины и женщины, молодые и старые, люди творческие и деляги, новые и старые богачи. Тот факт, что число их быстро увеличивается, заставляет предположить, что эти новые миллионы в большинстве случаев заработаны (sic!), а

не просто получены по наследству; иначе говоря, источником этих миллионов служит производство товаров и услуги, которыми все мы можем пользоваться. Значительная часть нынешних новых миллионеров извлекает свое богатство из научных изобретений, жилищного строительства, производства новых изделий и других видов деятельности, которые во многих отношениях обогащают нашу жизнь».

Между тем статистические данные не подтверждают этот обезоруживающе приятный вывод. Просто дело заключается в том, что в результате общего повышения цен состояния, стоимость которых прежде определялась меньше, чем в 1 млн. долл., теперь оцениваются в 1 млн. долл. и более. Разумеется, некоторые новые состояния были созданы благодаря доходам от изобретений и другой подобного рода деятельности, но большинство этих миллионных и сверхмиллионных состояний находятся в руках тех самых людей, которые в большинстве случаев их унаследовали. Как свидетельствует голая статистика, дело обстоит отнюдь не так, что «новые миллионы в большинстве случаев заработаны»; это замечание сделано без каких-либо оснований. Человек, собственность которого в 1940 г. определялась в 200 тыс. долл., теперь может обладать 2 млн., а через 5 или 15 лет — 800 тыс. или 5 млн. долл. в зависимости от экономической конъюнктуры и характера его собственности.

Однако неверно, что возникло 90 тыс., 9 тыс. или даже 9 сотен новых богачей миллионеров. Совершенно очевидно, что тот, кто выступает с таким утверждением, обязан его обосновать. За последние 20 лет какое-то небольшое число лиц, бывших никем, стали владельцами 1 млн. долл. или более, однако они составляют лишь ничтожную долю этой фаланги в 90 тыс. миллионеров, попросту являющихся старыми крупнейшими собственниками.

### *Новая лента журнала «Тайм»*

За такого рода сообщениями следуют другие; лица, о которых в них говорится, уже иные, однако цель этих сообщений одна и та же. Так, 3 декабря 1965 г. журнал «Тайм» под заголовком «Миллионеры» опубликовал новый перечень мужчин, которые, как утверждают, создали миллионное или еще большее состояние в возрасте до 40 лет. Редакторам журнала следовало бы известить читателей, что предстоит еще публикация списка женщин вроде Люсиль Болл, наживших до 40 лет состояние в 1 млн. долл. или более, и даже

список детей в возрасте до 5 лет, ставших владельцами свыше 10 млн. долл.

«Тайм» писал: «Соединенные Штаты, будучи страной горячо преданной идеалам свободного предпринимательства, всегда служили местом, где человеку легче всего было сколотить свой миллион. Все сказочные миллионеры XIX века... начали свое дело бедняками. Несмотря на то что их действия были нередко противоречивы, они, подобно большинству американских миллионеров, богатели, обогащая растущую страну [утверждение, вызывающее весьма большое сомнение. — Ф. Л.]. Соединенные Штаты до сих пор открывают неограниченные возможности человеку, стремящемуся накопить личное состояние чистой стоимостью 1 млн. долл. или более, и тысячи людей ежегодно реализуют эти возможности. По данным Управления федеральной резервной системы, число миллионеров в Соединенных Штатах возросло с 40 тыс. в 1958 г. до почти 100 тыс. в настоящее время. Как они этого достигают? Самыми различными путями, но общим для всех является то, что они обнаруживают экономическую потребность и удовлетворяют ее».

Впрочем, читатели уже знают, что в действительности все обстоит наоборот, что почти все 90 с лишним тысяч миллионеров получили свое богатство по наследству, причем среди них возрастает доля людей, ставших миллионерами в результате повышения цен.

Однако журнал «Тайм» предлагает свой собственный, по крохам набранный, тощий список новых богачей, причем не указывает никаких официальных источников приводимых им цифр.

	Чистая стоимость состояния (в млн. долл.)
Артур Дж. Дечио, 35 лет, Элкс-харт, Индиана, жилые небоскребы	5
Чарлз Блудорн, 39 лет, Нью-Йорк, «Галф энд уэстерн индастриз»	15
Гарольд Смит Принс, 37 лет, Нью-Йорк, режиссер	1
Артур Карлсберг, 32 года, Лос-Анджелес, недвижимость	5
Мерлин Френсис Микельсон, 38 лет, Миннеаполис, детали для электронно-вычислительных машин (ЭВМ)	47

	Чистая стоимость состояния (в млн. долл.)
Джон Диболд, 39 лет, Нью-Йорк, консультант по вопросам управле- ния предприятиями	свыше 1
Юджин Феркауф, 44 года, Нью- Йорк, фирма «Корвет», магазины уцененных товаров	55
Джерри Уолмэн, 38 лет, Филадельфия, футбольный антрепренер	миллионы
Арт Моудел, 41 год, Кливленд, футбольный антрепренер	миллионы
Майкл Манго, 37 лет, Южная Каролина, бывший сборщик хлоп- ка, недвижимость	2
Джон Ф. Донахью, 41 год, бир- жевой маклер	1,5
Элвин Уикс, 41 год, Атланта, мороженые кондитерские изделия	не сообщается
Джозеф Маквикер, 35 лет, Цин- циннати, игрушки	миллионер
Уолтер Дэйвис, 42 года, Техас, автогрузовые перевозки	7
Эрнест Стерн, 45 лет, Питсбург, театральный магнат	не сообщается
Роберт К. Лифтон, 37 лет, Нью- Йорк, недвижимость	4,75
Флетчер Джонс, 34 года, Лос- Анджелес, программирование для ЭВМ	20
Дэл Коулмен, 40 лет, Чикаго, музыкальные автоматы	не сообщается
Джеймс Томас, 37 лет, Лос-Анд- желес, недвижимость	миллионер
Майкл Рэфтон, (возраст не указан), Окленд, прокат школьного оборудо- вания	огромные прибыли
Чарлз Стейн, 37 лет, Чикаго, апельсиновый сок	миллионер
Эл Лапин, 38 лет, Лос-Анджелес, кофейные автоматы, блинчики	богат
Джерри Лапин, 36 лет, Лос-Анд- желес, кофейные автоматы, блин- чики	богат
Фред Бейли, 39 лет, Лос-Андре- лес, механический завод	2
Чарлз Джелман, 33 года, Мичи- ган; химические товары, производ- ство фильмов	1,3

Что доказывают все эти оценки, если считать их достоверными? Разумеется, отнюдь не то, что крупное богатство является новым или наоборот. Никто не отрицает, что несколько десятков или даже несколько сотен бизнесменов временно оказываются владельцами миллионного или большего состояния. Дело в том, что большая часть перечисленных сумм представляет собой мелочь, а более крупные требуют и более подробного изучения. К тому же, сколько из перечисленных журналом людей переживут экономические катастрофы? Сколько из них последуют за Уильямом Зикендорфом и окажутся без гроша за душой?

Можно составить список из сотен имен под заголовком «Люди, некогда владевшие миллионом или более и потерпевшие банкротство». Как заметил Томас Меллон, деньги труднее удержать, чем добыть.

### *Смотр крупных победителей*

Что еще остается сказать об этой разношерстной коллекции имен? Некоторые лица уже достигли вершины, другие еще совершают восхождение (или спуск), а иные — это просто псевдоновые богачи.

Возвращаясь к опубликованному журналом «Форчун» перечню 35 лиц, принимая его без всяких поправок и отвлекаясь от всех высказанных замечаний, следует отметить, что большинство включенных в него людей не являются ни строителями, ни изобретателями, ни основателями новых производств, ни предпринимателями, увеличившими занятость рабочей силы. Среди нефтепромышленников преобладают дельцы, которые, надежно укрывшись от налогов, играют в масштабе всей страны в разновидность детской игры «нашел — твое». Они весьма незначительно увеличивают число занятых рабочих, и самое большее, на что они способны, — это накачивать в уже существующее мировое нефтехранилище нефть, устанавливая на нее высокие цены, хотя их издержки на ее добычу существенно сокращены вследствие низких налогов.

Кайзер и Брауны из компании «Браун энд Рут» — это дельцы в области строительства, карьера которых в значительной степени была обеспечена политически организованными правительственными займами и контрактами. Кайзер энергично пробил себе путь в различного рода частные предприятия в области производства алюминия, пластмасс,

цемента, стали. Возможно, он подготовил на будущее хитрый план, по которому правительство будет финансировать новые частные предприятия с помощью льготных займов, контрактов, налоговых правил и других форм субсидирования, создавая таким образом рабочие места для множества бедняков, которым старые монополисты позволили расплодиться, не учитывая, что экономическая система не способна обеспечить их существование.

Стюарт Олсоп установил, что все лица, включенные в его перечень, кроме Лэнда, создали крупные состояния, воспользовавшись главным образом специальными правительственными привилегиями для нефтяного бизнеса, страхового дела и недвижимости. Все нефтепромышленники — Меком, Кек, Смит и Аберкромби — получают скидку на истощение недр и имеют возможность производить большие вычеты на «непродуктивные издержки на бурение». «Таким образом, — отмечает Олсоп, — нефтепромышленник, имеющий хорошего налогового юриста, может платить ничтожный подоходный налог или вовсе его не платить и при этом получать реальный доход в миллионы долларов». Что касается недвижимости, то здесь роль скидки на истощение недр для нефтяников играют амортизационные отчисления, к тому же обычно применяется метод «сплошной ссуды». В страховом деле ключевым словечком является «резервы»; чтобы способствовать накоплению резервов, устанавливаются щедрые налоговые скидки, которые распространяются и на активы владельцев страховых компаний, таких, как Слоун, Макартур и Ахмансон. Последнего, занимающегося также строительством и ссудными операциями, поддерживает, кроме того, правительственное страхование, распространяющееся на суммы в пределах до 15 тыс. долл. на каждого индивидуального депозитора.

Как я уже отмечал, Кеттеринг был изобретателем, Мотт и Слоун — инженеры, Кеннеди, Вольфсон и Гетти — биржевые спекулянты, которые, подобно большинству богачей, вошедших в перечень Олсопа, никогда не вносили сколько-нибудь существенного вклада в производство валового национального продукта. Гетти нажил огромное состояние, скупая обесцененные акции в период кризиса. Хэлибертон, Людвиг и Макнайт — это предприниматели с организаторской и рационализаторской жилкой, способные обнаружить малейшую щель для проникновения на уже захваченный другими рынок. Макартур с помощью самой широкой рекламы просто предложил страховки на такие маленькие суммы, какие толь-

ко пожелаешь, от одного доллара в месяц и выше. Действия Макартура, как и действия Вулворта, великолепно соответствовали экономической системе, при которой очень мало кто располагает деньгами, кроме как на самые насущные расходы.

Все включенные в перечень журнала «Форчун» ненаследственные богачи родились в Соединенных Штатах. Из 23, о которых имеются соответствующие сведения, 13 родились в маленьких городишках или в полусельских районах.

Лишь немногие начинали свою жизнь в бедности, в частности Г. Л. Хант, который был настоящим жалким бедняком. Подавляющее же большинство выросло в комфортабельных условиях. Отец Гетти был богачом, родители Ричардсона и Мэрчисона — людьми вполне состоятельными, отец Слоуна — удачливым мелким бизнесменом, а отец Кеннеди — весьма преуспевающим политическим деятелем, державшим свой салон. Как правило, те, кто не учился в колледже, очевидно, жили в более скромных материальных условиях, однако, за исключением Ханта, ни к одному из них не относится притча о превращении бедняка в богача. По крайней мере один вступил в выгодный в финансовом отношении брак, хотя он обладал также и природными способностями к технике.

Перечень богачей обнаруживает примечательную тенденцию, выразившуюся в том, что многие из них прекращали учебу как в начальных классах школы, так и в колледже. В опубликованном Стюартом Олсопом в «Сатердей ивининг пост» перечне 13 человек, из которых 5 вошли также в перечень журнала «Форчун», наблюдается та же тенденция.

Большинство лиц, включенных в перечень журнала «Форчун», на вопрос об образовании ответили, что они посещали «государственные школы», а это может означать все что угодно: и первый класс начальной школы, и последний средней. А большинство из тех, которых я дополнительно перечислил — Эмон Дж. Картер, Джесси Джонс, Джон Дж. Рэскоб, Хью Рой Каллен, Уильям Л. Муди и даже А. П. Джаннини, — получили скудное образование. За малым исключением, более поздние богачи, подобно своим предшественникам в XIX веке, не проявляли большого стремления к учению даже и тогда, когда оно было доступно им. Не будучи высокообразованными и начитанными людьми, они явно чужды высокой культуре. Многие из тех, кто окончил начальную школу, не имели желаний учиться в средней.

В своих отчаянных попытках добиться общественной под-

держки делу просвещения деятели народного образования любят, путая статистические данные, внушать неотесанным обывателям, что образованные люди в среднем зарабатывают больше малообразованных. Это правильно, когда речь идет об особо дефицитных специалистах и должностях с умеренным жалованьем в существующем истэблишменте, который нуждается во все большем числе квалифицированных кадров для своей сложной деятельности. Однако утверждение это никогда не соответствовало действительности, когда дело касалось подлинно крупных богачей. Образование может оказаться серьезной помехой для того, кто пытается нажить состояние.

Причина этого заключается в том, что получение образования всегда связано с опасностью появления у человека щепетильности — обстоятельство, которое подсознательно улавливают некоторые неоконсерваторы, шельмующие школьную систему как «коммунистическую». Эта щепетильность, если ее тщательно и изощренно не скрывают, — серьезный недостаток у зрелого охотника за деньгами, ибо в любой ситуации он должен уметь приспособиться. Между тем человек, которому глубоко внушили, что он должен составлять *точные* отчеты о *тщательно* проведенных лабораторных исследованиях, давать *точное* решение математических и логических задач, делать *точные* переводы с иностранных языков и овладеть *правильным* произношением, *правильно* понимать прочитанное и *достоверно* излагать его и иметь по крайней мере теоретическое представление обо всем многообразии окружающего нас мира, такой человек, хорошо усвоивший все эти уроки, неизбежно обнаруживает, что он даже в том случае, если его не подвергли специальной моральной обработке, является в той или иной степени человеком щепетильным. Если он решает обогатиться на мировом базаре, где приблизительная правда, небольшой обман, ловкие махинации, полуобещания и даже отъявленная ложь широко приняты и щедро вознаграждаются в повседневной жизни, ему приходится казуистически пересмотреть свои взгляды. Сам процесс трудного приспособления, даже если он приносит результаты, ставит образованного человека в невыгодное положение по сравнению с необразованным, которому не надо тратить силы на приспособление и который прибирает к рукам все, что видит вокруг, так же естественно, как и дышит. Некоторые образованные люди не могут даже частично приспособиться к мировому базару, свидетельством чего служат их жалкие банковские счета. Они являются неудачниками



(порой весьма любезно им напоминают об этом даже их жены), хотя и делают что-то, по общему признанию, полезное, например обучают детей или претворяют в жизнь законы.

Но чтобы не встревожить просветителей, исповедующих идею приобретательства, следует отметить, что само по себе прохождение школьного курса (которое отнюдь не означает получения образования) может и не быть серьезным препятствием в погоне за деньгами, чем отчасти объясняется то обстоятельство, что некоторые много учившиеся люди оказываются весьма удачливыми в своих денежных делах. Ибо многие из них, покорно проучившись в школе, отличающейся большой терпимостью, положенное количество лет, в конечном счете не обнаруживают опасных симптомов щепетильности. В подтверждение этому можно привести сотни имен. В числе прочих премудростей они постигают искусство обманывать на экзаменах — отличная подготовка для рынка. Они учатся запутывать переутомленных преподавателей словесной галиматей. А впоследствии успешно выступают в роли бойких на язык торговцев, коммивояжеров, работников рекламы, посредников, агентов, маклеров, содержателей похоронных бюро, лоббистов, различного рода распорядителей, чиновников и расторопных деятелей кино и телевидения. Все они учатся быть практичными, то есть вполне сознательно неразборчивыми в средствах. В конце концов, как любой из них может справедливо заметить, мир далек от совершенства и они, право же, не чувствуют себя обязанными исправлять его недостатки. Они даже могут превратиться в крупных воротил, если бы на их пути не стояли другие крупные воротилы.

Образование, по широко распространенным и вполне правильным представлениям, должно подготавливать человека к жизни. Однако, по предвзятому мнению обывателей, оно готовит его вовсе не к жизни. Педагоги так часто и многословно разъясняли, что собой представляет образование, не разрушив при этом сложившегося у людей представления, будто оно заключается в профессиональной подготовке, что взяться вновь за разъяснения значило бы нанизывать слова на слова. Короче говоря, образование призвано сделать человека гуманным, и достижение этого можно считать успехом. Идея образования заключается в том, чтобы возвысить человека над животным или по крайней мере сильно ограничить в нем черты животного. Если такой человек добивается в финансовом отношении успехов выше средних, это может быть следствием признания его достоинств. Но

тысячи высокообразованных людей так и не оказались в глазах своих современников достойными жить в сносных материальных условиях. Т. С. Элиот, окончивший Гарвардский университет, крупнейший из писавших на английском языке поэтов первой половины XX века, вынужден был добывать средства к существованию, работая кассиром в банке, а позднее — корректором в издательстве. С финансовой точки зрения Элиот как поэт, кассир или корректор стоил ничтожно мало. Тем не менее вполне возможно, что благодарные читатели будут читать его еще долго после того, как любая существующая ныне американская корпорация или банк, а следовательно, и память о них исчезнут.

Говоря по правде, образование не имеет никакого отношения к сколачиванию состояния, разве что оно является препятствием на пути к этому. Педагоги, превознося материальные выгоды образования, совершают благожелательный обман, стремясь заставить людей с деревенским мировоззрением поддерживать школы и, быть может, возвысить их над животным. Люди, имеющие профессиональную подготовку, подчас хотят получить подлинное образование.

Нет никаких фактов, свидетельствующих о том, что хотя бы один из бизнесменов с высшим образованием, упомянутых в нашем перечне, за исключением лишь группы инженеров из «Дженерал моторз», когда-либо воспользовался знаниями, полученными в колледже. Ни в делах, ни в высказываниях как Гетти, так и Кеннеди почти не чувствуется влияние Оксфордского или Гарвардского университетов. Каждый из них вполне бы мог, вроде Рэскоба, окончить коммерческий колледж. В Гарвардском университете никогда не одобрялись ни биржевые пулы, ни нормы поведения, принятые в таких пулах. Все это было совершенно чуждо учебной программе университета.

Все бизнесмены из «Дженерал моторз» были техническими специалистами и применяли свои знания исключительно в целях умножения богатства, а вовсе не для создания самых совершенных легковых автомобилей. Дональдсону Брауну, женившемуся на дочери Дюпона, в мемуарах Альфреда П. Слоуна-младшего приписывается честь изобретения утонченного метода определения нормы прибыли от инвестиций в дочерних компаниях, — метода, взятого на вооружение также и Дюпоном.

Большинство лиц, вошедших в перечень журнала «Форчун», так же как и в перечень Стюарта Олсопа, были нику-

дышными служащими, и на это обстоятельство Олсоп обращает внимание. Мало кто из них мог бы приспособиться к связанной определенными рамками должности, исключение представляют лишь управляющие из «Дженерал моторз». Что касается службы, то все они были людьми, плохо приспособленными и неорганизованными. Даже во время кратких периодов работы по найму, которую некоторые из них испробовали в начале своей карьеры, они метались, как беспокойные пантеры, ища случая вырваться из неволи и броситься в заросли. Если не считать людей из «Дженерал моторз», привыкших работать сообща, почти все остальные упомянутые бизнесмены были одиночками. Большинство из них так и остались одиночками, необщительными отщепенцами. Исключения можно было бы найти лишь среди техасских нефтепромышленников, хотя Хант и является собой яркий пример одиночки.

Олсоп обнаружил и другие особенности у лиц, которых он интервьюировал, свойственные, за некоторым исключением, бизнесменам, вошедшим в перечень журнала «Форчун». Никто из них не играл в гольф, который считается игрой бизнесменов. Во время интервью все вели себя спокойно: вскакивали, расхаживали взад и вперед, почесывались, хрустели пальцами, непрерывно курили, вертели что-нибудь в руках, подергивались; вся эта нервозность могла быть вызвана интервью. Олсоп считает ее их общей характерной чертой.

Те из них, кому пришлось служить в армии, как правило, плохо соблюдали военную дисциплину, не могли к ней приспособиться. Джон Д. Макартур, пишет Олсоп, во время первой мировой войны был уволен из военно-морского флота за «несоблюдение воинской дисциплины». Несмотря на то что на протяжении жизни всех этих людей Соединенные Штаты участвовали во многих больших войнах, никто из них не прослыл не только крупным, но и второстепенным военным деятелем. Сведения о тех, кто вошел в «Who's Who», показывают, что лишь немногие из них прошли военную службу, хотя по возрасту они должны были пройти ее. Военная служба не коснулась их именно вследствие каких-то, быть может общих для них, отклонений. Сколачивание капитала и военная служба, очевидно, несовместимы.

Что касается вероисповедания, то мало кто из упомянутых в перечне журнала «Форчун» людей упомянул об этом. Двое из них были евреями, а один — Кеннеди — ревностный католик. В то время как еще несколько человек из тех, кто

ничего не сообщил на этот счет, возможно, являются католиками, не исключено, что все остальные, по крайней мере номинально, принадлежат к протестантам или относятся к религии индифферентно. Число католиков среди богачей, по всей видимости, не пропорционально их числу в стране, быть может, опять-таки по той же причине, по которой они не занимают выдающегося положения на любом уровне многоступенчатой иерархии американского общества, если не считать местные политические организации и профсоюзное руководство; их изолирует от жизни собственное духовенство, очевидно опасаящееся, что контакт с не католиками ослабит их связь с церковью. Зная историю европейских стран, мы не можем сказать, что католики, как таковые, не интересуются деньгами и властью.

Многие из этих людей, ныне покойных или еще здравствующих, превозносятся газетами (которые получают доходы от рекламы их предприятий) как филантропы, ибо они при жизни основали или завещали основать фонды, официально, согласно закону, причисляемые к благотворительным учреждениям. В этом отношении более других отличились Кеннеди, Слоун, Кеттеринг, Кайзер, Бенедум, Ричардсон, хотя при нормальном развитии бизнеса практически каждый из упомянутых в списке учредит фонд. Это стало теперь обычной практикой, рассчитанной на снижение налогов на собственность и сохранение контрольного пакета акций либо в пределах семейной группы, либо в пределах группы друзей; одновременно такая практика создает возможность значительного посмертного общественного влияния, осуществляемого с помощью финансового покровительства, которое обеспечивает фонд.

Кто из ненаследственных богачей оставил наиболее глубокий след в жизни страны? Ответить на это легко: Кеннеди-старший — во втором поколении, главным образом через своих сыновей. Хотя отец и не готовил Джона Ф. Кеннеди стать тем, кем он стал — не просто президентом Соединенных Штатов, но президентом, в воображении которого Соединенные Штаты рисовались как нечто большее, нежели рай для ничтожеств, — он тем не менее не только не мешал ему, но во многих отношениях даже косвенно помогал, что искусно раскрывает биограф Кеннеди-старшего Ричард Дж. Уэйлен. Благодаря Джону Ф. Кеннеди и, возможно, другим своим сыновьям Кеннеди-старший и вошел в историю (то есть историки изучают его как самостоятельную личность), вместо того чтобы просто быть частью истории, подобно своим

современникам-финансистам и всем американцам. Между Историей с большой буквы и просто историей существует большое различие; первая апеллирует к принципам эстетики и нравственности, вторая сухо излагает факты, без каких-либо оценок. Кеннеди-старший, кроме того, сыграл выдающуюся роль в качестве чрезвычайно активного первого председателя Комиссии по делам фондовой биржи.

Если мы и дальше продлим перечень богачей в дополнение к списку журнала «Форчун», то вряд ли обнаружим какие-либо оригинальные личности, значительно отличающиеся от общей массы, хотя время от времени мы и встречали отклонения в лице Лэнда, де Гольера и Дэнфорта. Однако эти случаи не типичны, ибо все трое — своеобразные чудаки.

Если же говорить о типе американского богача в целом, следует отметить, что как новый, так и старый богач обычно является фанатиком, не склонным к высоким размышлениям, и меняется он, быть может, лишь на склоне лет. Он чаще необразован, чем образован, неначитан и, как правило, имеет весьма наивное представление о мире и о своей роли в нем. Человек действия, он целиком поглощен одним и тем же бесконечным процессом стяжательства. Он просто не представляет, чем еще можно заниматься. Как подметил де Гольер, он подменяет жизнь процессом накопления денег и при этом нередко верит, что является участником великого крестового похода. Как явствует из литературы, американский богач редко терзается угрызениями совести или сомнениями в своей правоте. Почти всегда он лишен чувства юмора. Изображать его надо серой краской.

«Богатство — сверх определенного минимума — неизбежно ассоциируется с престижем и положением в обществе, самоутверждением, именуемым «успехом», возможностью ставить себя выше других, с обособленностью от неприятных лиц, задач или ситуаций и т. д. Нередко именно этой способностью экономического могущества служить средством для достижения других, неэкономических, целей объясняется та энергия, которая вкладывается в погоню за богатством. На деньги можно купить не только товары — с их помощью можно получить всякого рода духовное удовлетворение, хотя оно не является таким полным, на какое рассчитывает стяжатель».

В результате победитель обычно испытывает беспокойство, очевидно чувствуя, что при его богатстве он должен со-

вершить что-то огромное. Но что? И как? Религия? Наука? Мир на земле? Прогресс? Просвещение? Свободное предпринимательство? Демократия? Здравоохранение? В большинстве случаев это кончается тем, что, испытывая чувство разочарования, он уединяется в каком-либо райском уголке, предаваясь размышлениям о странностях мира и населяющих его людей. Не известен ни один случай, чтобы американский богач взял на себя миссию, отвечающую интересам человечества. Уже по самому своему положению он обречен на отчуждение от людей. Ибо все, чем он располагает (такие нетипичные фигуры, как де Гольер, Лэнд и Дэнфорт, не в счет), — это только деньги.

### ПРЕСТУПНОСТЬ И БОГАТСТВО

В погоне за новым богатством существуют и более темные пути, которые еще предстоит исследовать. Некоторые современные обозреватели пришли к заключению, что организованный преступный мир представляет собою плодородную почву для возникновения новых состояний угрожающе чудовищных размеров.

Этот вывод был сделан на основе материалов разбирательства в Специальной сенатской комиссии по расследованию организованной преступности в торговле между штатами, производившегося с 10 мая 1950 г. по 1 мая 1951 г. под председательством сенатора от штата Теннесси Истэса Кефопера. В 1952 г. Кефопер был кандидатом на пост вице-президента Соединенных Штатов от Демократической партии.

Впервые такой вывод был сформулирован в книге Кефопера «Преступность в Америке» (1951), написанной по материалам указанного разбирательства. С незначительными отклонениями процессы, описанные Кефопером, продолжают и поныне: преступные личности, пользуясь протекцией местных политических сил, приобретают легально созданные фирмы, служащие для них ширмой, и захватывают фактический контроль над различными крупными корпорациями, особенно над гостиницами и мотелями, над «цепными» гостиницами и мотелями, над разнообразными увеселительными заведениями, а возможно, и над банками. Утверждают, что они накопили изрядные состояния своими преступными деяниями — содержанием игорных заведений и публичных домов, бутлегерством, убийствами, контрабандой, торговлей наркотиками, — а теперь приумножают свои

незаконно приобретенные богатства в лабиринтах мира корпораций.

Существует опасность, что они могут грабить компании изнутри, жульнически манипулировать ценами на рынке и обирать публику, проявлять большую ловкость в продвижении своих политических ставленников и сделать своей добычей «законных» бизнесменов. Они могут превратить благополучный, целомудренный мир корпораций в обитель дьявола, что приведет к деморализации американского добропорядочного общества. Короче говоря, они могут действовать как вполне обычные бизнесмены.

Сам Кефвер сказал об этом следующее: «Невозможно преувеличить опасность, которая кроется в проникновении бандитов в законные сферы деятельности... Мы имеем массу доказательств того, как закоренелые бандиты захватывают контроль над законным бизнесом, а затем применяют свои старые гангстерские приемы — насилие, бомбы, даже убийства, чтобы одержать верх над своими законными конкурентами. Чаще всего такого рода конкуренция разоряет бизнесменов или вынуждает их либо состязаться с гангстерами, либо объединяться с ними.

Бандиты искусно маскируют и свои капиталы, вложенные в законные сферы деятельности, иногда через «поверенных», а иногда обманным путем заставляя респектабельных бизнесменов служить им ширмой. Член чикагской комиссии по изучению преступности Вирджил Питерсон показал, что сотни принадлежащих преступникам фирм умело замаскированы. Он сообщил, что к нему обратился за советом один его друг, которому предложили пост главы «новой корпорации» с годовым жалованьем 25 тыс. долл. Произведя расследование, Питерсон обнаружил, что «субъект, обратившийся к его приятелю с этим предложением, действовал в интересах синдиката Аль Капоне».

Сенатор Кефвер выразил опасение, что законные фирмы могут быть использованы в качестве ширмы для укрываемых от налогообложения незаконных операций и что не заслуживающие доверия люди займут высокие посты в отраслях, от которых зависит здоровье и безопасность населения. «Мне, например, было бы неприятно знать, — заявил он, — что пищевые продукты для моих детей или лекарства, от которых зависит жизнь или смерть людей, производятся на предприятиях, контролируемых гангстерами, чьим моральным кодексом служит знак доллара и кого нисколько не трогает, что этот знак запачкан кровью».



Однако в книге сенатора нигде не дано определения понятий «законных» и «респектабельных» бизнесменов.

Кефвер пишет, что заведомые бандиты проникли в 70 различных отраслей, в том числе в фармацевтическую, хлебопекарную, кондитерскую, в торговлю пищевыми продуктами и в гостиничное хозяйство.

Роберт Ф. Кеннеди, бывший главным юристом Чрезвычайной комиссии сената США по расследованию неблагоприятной деятельности профсоюзов или руководства фирм (комиссии Маклеллана), впоследствии занимавший пост министра юстиции США, а еще позднее — пост сенатора от штата Нью-Йорк, не добавив ничего нового к выводам Кефвера, подтвердил их в своей книге «Враг изнутри» (1960), написанной по материалам расследования Маклеллана. По словам Р. Кеннеди, это расследование обнаружило прямые связи между закоренелыми преступниками, фиктивными профсоюзами и различными ведущими корпорациями.

Эти связи устанавливались с целью воспрепятствовать законному объединению работников в профсоюзы, то есть с целью предпринять действия, представляющие собой преступное нарушение Национального акта о трудовых отношениях.

Дипломатично воздав должное «большинству американских бизнесменов» как людям, «стоящим выше махинаций и тайных сговоров в переговорах с профсоюзами», Р. Кеннеди писал: «Мы установили, что многие бизнесмены, руководствуясь свойственным нашему времени стремлением к деньгам и материальным благам, пытаются с помощью подкупа заключать с бесчестными профсоюзными функционерами сделки, обеспечивающие им преимущества в конкурентной борьбе или несколько лишних долларов... Мы выявили свыше 50 компаний и корпораций, действовавших неблагоприятно, а во многих случаях и незаконно в переговорах с профсоюзами... Неблаговидные и незаконные действия этих компаний и корпораций объяснялись исключительно погоней за денежной выгодой. Более того, оказалось, что нам почти не следует рассчитывать на содействие руководства фирм. Как бы это ни было неприятно, но приходится констатировать, что бизнесмены, в том числе и некоторые представители крупнейших корпораций, чаще всего уклонялись от содействия нашему расследованию. Как правило, от представителей бизнеса мы получали очень мало точной информации. За время деятельности комиссии к нам поступило 150 тыс. жалоб, из них 75% от представителей органи-

зованных рабочих, причем преимущественно от рядовых членов профсоюзов. Часть жалоб поступила от лиц, не являющихся членами профсоюзов или не входящих в управление фирм. Лишь ничтожное число жалоб поступило от людей, представляющих бизнес. По существу, не было случая, когда расследование производилось бы при сколько-нибудь добровольном содействии управления фирм. И объясняется это отнюдь не тем, что управление не располагало нужной нам информацией. Я полагаю, что 90% противозаконных сделок между фирмами и профсоюзами можно было бы предотвратить, если бы представители фирм просто обратились к соответствующим властям». Однако Кеннеди не объяснил, с какой стати представители фирм, сами являвшиеся организаторами противозаконных действий, стали бы обращаться к властям.

«Мы часто обнаруживали,— продолжал Р. Кеннеди,— что противозаконные сделки, в которых было замешано управление фирмы, заключались через посредство поверенных, игравших роль посредника, или, как мы стали их называть, «юридических фиксеров», «юридических проституток». Чаше всего в роли посредника выступал консультант по трудовым отношениям».

Кеннеди составил целый список компаний-нарушителей, который выглядит как миниатюрный вариант справочника крупного бизнеса «Соушел реджистер». «Мне казалось,— писал Кеннеди,— что разбирательство в комиссии уже закалило меня, однако я был потрясен изучением материалов расследования фирмы «А. энд П.»...».

Тезис о том, что преступный мир служит для запоздавших пионеров своеобразным прямым мостом к новому богатству, был откровенно сформулирован профессором Даниэлем Беллом, деканом социологического факультета Колумбийского университета.

«То обстоятельство, что мир американского бизнеса оказался, особенно с начала XX века, подобен джунглям, нашло свое выражение в методах бизнеса, практикуемых низкопробными гангстерскими элементами (большинство которых принадлежит к семьям новых иммигрантов), «продвигающимися вперед» в полном соответствии с заветами Горацио Элджера.

Преступление на языке социолога играет в обществе «функциональную» роль, и городской рэкет—противозаконная организованная деятельность с целью получать постоянную прибыль в отличие от индивидуальных противозакон-

ных действий — представляет собой одну из своеобразных форм социальной мобильности в американском обществе. В самом деле, не будет преувеличением сказать, что в целом всю проблему организованной преступности в Америке нельзя понять, не придав должное значение следующим факторам:

- 1) особой роли организованного массового игорного бизнеса в качестве функции экономики массового потребления;
- 2) специфической роли различных иммигрантских групп по мере того, как они одна за другой втягиваются в мелкое предпринимательство и в преступность;
- 3) связи между преступным миром и изменением характера городских политических машин».

Иными словами, преступность служила путем, который многие иммигранты, впитавшие в себя нарисованный Горацио Элдджером идеал 100-процентного американизма, избрали, чтобы стать владельцами собственности и избежать тягостного ярма заработной платы, уготовленного для них предусмотрительно-расчетливыми англосаксонскими корпорациями.

По мере того как бизнес становился все более организованным, возрастала и организованность рэкета и игорного дела, и уже в 20—30-е годы нашего века мы видим, как возникает «промышленный рэкет», использующий трудовые споры и превращающийся в доходное поле деятельности.

В этой области крупнейшими дельцами были Арнольд Ротштейн (убитый после одной крупной карточной игры), Луис Лепке Бухалтер (казненный в тюрьме Синг-Синг), Гурра Шапиро, «голландец» Шульц (убит), Джек Дайамонд (Быстроногий) (убит) и Лучиано (Счастливчик) (выслан). Как отмечает профессор Белл, в 30-х годах Бухалтер и Шапиро контролировали в Нью-Йорке значительную часть швейной промышленности, малярных контор, скорняжных мастерских, мучной торговли и т. д. «В такой отрасли, как швейная промышленность, отличающейся невероятным хаосом и жесточайшей конкуренцией, рэкетир, как это ни парадоксально, играл стабилизирующую роль, регулируя конкуренцию и фиксируя цены. Когда на сцену выступила «Администрация по восстановлению промышленности» и приняла на себя эту функцию, бизнесмен обнаружил, что то, что прежде было квазиэкономической услугой, теперь уже оказалось чистейшим вымогательством, и он стал требовать полицейского вмешательства».

Стремясь завоевать новые миры, повествует профессор

Белл, преступный рэкетиер перенес центр тяжести своей деятельности из сферы производства в сферу потребления, главным образом в игорное дело, впрочем не утратив полностью интереса к сфере производства, что подтверждается широким распространением рэкета в области трудовых отношений в 50-х и 60-х годах.

Расследование Кефопера обнаружило шупальца владельцев игорных притонов и преступных синдикатов; расследование Маклеллана выявило, что неприкрытый рэкет в области трудовых отношений расцвел пышным цветом. Этот последний вид рэкета выполнял экономическую функцию обеспечения предпринимателям низкого уровня издержек на рабочую силу. Игорные дельцы выполняли политико-экономическую функцию тайного источника финансирования крупнейших местных политических организаций — критики их называют «машинами» — в Бостоне, Провиденсе, Нью-Йорке, Филадельфии, Питсбурге, Буффало, Кливленде, Детройте, Чикаго, Сент-Луисе, Канзас-Сити и других крупных городах.

Справедливо отвергая утверждение комиссии Кефопера о том, что некая мафия правит преступным миром, профессор Белл указывает, что комиссия не смогла понять следующее:

1) овладение итальянской общиной в Америке важными позициями в политической жизни, как составная часть неизбежного процесса этнической преемственности, — явление, совершающееся независимо, но вместе с тем одновременно в большинстве городов с крупными итальянскими районами — Нью-Йорке, Чикаго, Канзас-Сити, Лос-Анджелесе; 2) существуют отдельные итальянцы, играющие сегодня видную, часто руководящую роль в игорном бизнесе и в преступных синдикатах; 3) итальянцы — владельцы игорных притонов и главари преступных синдикатов часто занимают видное положение в самой итальянской общине и имеют покровителей в городских политических организациях.

Другими словами, на путь преступности стали некоторые более поздние иммигранты, стремящиеся иметь собственность. Политические «машины» в городах обложили всех их тяжелой данью.

Со временем многие из этих людей стали «законными» владельцами собственности. Слово «законные» означает, что суд признает их право собственности. «Многие из крупнейших «преступников» [я не знаю, почему профессор Белл поставил слово «преступники» в кавычки, ибо всех их при-

нал преступниками суд. — Ф. Л.] теперь получали свой доход от «законных» инвестиций (у Костелло это недвижимость, у Адониса — автогрузовые перевозки и права на торговлю автомобилями Форда) или от таких квазизаконных, но признанных обществом в качестве респектабельных источников, как игорные дома.

Короче говоря, речь идет о крупных воротилах преступного мира, их имена мы вновь встретим в материалах исследований Кефопера и Маклеллана. К ним относятся некоторые «профсоюзные лидеры» и их прихвостни — робины гуды навыворот, лихо грабившие бедных в пользу богатых. Широко распространено мнение, что эти люди прошли по новейшей столбовой дорожке к богатству и тайно владеют крупными пакетами акций крупнейших корпораций. Они обладают такими необходимыми качествами, как жестокость и неразборчивость в средствах, но им не хватает утонченности.

Чтобы не утомлять читателя множеством подробностей, в которые мне пришлось углубиться для проверки утверждения о том, что преступный подпольный мир служит источником образования огромного нового богатства, да будет мне позволено категорически заявить следующее: это утверждение не соответствует действительности. Хотя люди вроде Костелло и накопили порядочные состояния, которым может позавидовать простой человек, я сомневаюсь, чтобы они были таких же размеров, как и те состояния, о которых идет речь в настоящей работе. Весьма сомнительно, чтобы в 1965 г. Костелло или любой другой представитель преступного мира обладал богатством, превышающим 5 млн. долл. Нет никаких данных, подтверждающих наличие крупного богатства у преступного мира, если только сама Уолл-стрит не расположена в преступном мире.

Сенатор Кефопер приводит сведения о доходах различных групп игорных дельцов, почерпнутые из заявлений о подоходном налоге, которые преступники не любят фальсифицировать с тех пор, как Аль Капоне и другие попались на этом и были подвергнуты тюремному заключению на длительные сроки; но хотя некоторые из приведенных им цифр весьма внушительны, даже с учетом их занижения, они все же не столь уж велики. В лучшем случае владельцы этих сумм можно отнести к рассмотренной выше категории мелких бизнесменов-спекулянтов.

Причина столь низкого уровня денежного богатства представителей преступного мира проста. Публичные опе-

рации преступного мира — азартные игры, проституция, другие разновидности порока (в отличие от таких тайных операций, как торговля наркотиками) — обрекают его на «дележ». Он должен делиться своими доходами (один лишь оборот игорного бизнеса КефOVER оценил в 20 млрд. долл. в год) с местными политическими деятелями и с полицией — от постового полицейского до окружного начальника.

Эта необходимость дележа уменьшает чистый доход владельцев заведений, которые, будучи сами объединены в группы, должны к тому же делиться между собой. Я полагаю, что чистый доход от всего объема «продаж» значительно ниже 1%. К обороту в 20 млрд. долл. (цифра, взятая с потолка) 1% составляет 200 млн. долл., но в казну преступного мира, очевидно, попадает еще гораздо меньше, чем 200 млн. долл. Кроме выплаты выигрышей, игорные дельцы должны также производить крупные платежи «юридическим фиксерам» и адвокатам. Они постоянно вынуждены платить дань налетчикам. И когда остаток делится между сотнями владельцев заведений, каждому из них достается очень мало. «Сбор» от проституции меньший, а всевозможные отчисления от него еще большие.

Важным лицом, о котором было известно, что оно на протяжении многих лет находилось у «кормушки» игорного бизнеса, оказался мэр Джерси-Сити Фрэнк Хейг, в течение длительного времени занимавший влиятельные позиции в Национальном комитете Демократической партии (с таким же успехом он мог состоять и в Республиканской партии). Доходы Хейга от игорного бизнеса были постоянными, однако, будучи ревностным католиком, к проституции он относился неодобрительно. После смерти он оставил состояние, оценивавшееся в 5 млн. долл. Если Хейг, начавший карьеру бедным юношей и всю свою жизнь непрерывно набивавший свой карман, не смог накопить большее состояние, то какое же состояние могли накопить главари так называемых синдикатов? Допустим, что Хейг израсходовал, кроме того, 5 млн. долл., живя на широкую ногу, но и при этом его доходы от очень крупного, прочного, занимающего центральное место игорно-политического предприятия не превысили бы 10 млн. долл. Это порядочная сумма, но не настоящие «большие» деньги. К тому же сам Хейг не был гангстером.

Согласно газетным версиям, какой-либо преступник создает организацию. Затем он покупает «политическое покровительство» и соблазняет респектабельного, посещающего

церковь американского официального деятеля, имеющего очаровательную жену, детей, собаку, кошку и канарейку. Был, видите ли, весьма приличный человек, пока его не уле-стил и не подкупил агент мафии.

В действительности же все происходит иначе. Давно сложившаяся группа бизнесменов и (или) политиков, наметив определенный план, подыскивает для его осуществления бандита. Если его нельзя найти на месте, его привозят, подобно тому как в Новый Орлеан для эксплуатации лотерейных автоматов был привезен Костелло; в Чикаго для контроля над всем преступным бизнесом вообще были привезены из Бруклина Джонни Террио и Аль Капоне, а Генри Форд привез в Детройт Гарри Беннета.

Следует отметить, что почти все представители преступного мира, оказавшись на виду, чувствуют себя неуверенно. Если бы они не пользовались покровительством, им не хватило бы решимости создать разветвленные предприятия, обслуживающие массы людей. Газеты хотят нас заставить поверить, будто братья Анастазия, сойдя с корабля, самостоятельно обосновались на американской земле в качестве бандитов и убийц. Любой, вспомнив, как сам он чувствовал себя неуверенно в чужом городе (не говоря уже о чужой стране с чужим языком), поймет, насколько неправдоподобны рассказы о людях из низших классов, прибывших в чужую страну, не знающих ее языка и посвящающих себя занятию, связанному с крупными правонарушениями. Однако, когда представишь себе, как кто-либо из стоящих у власти убеждает их в том, что нарушать закон можно, что им будет оказана защита и что они получают за это определенную плату, когда вспомнишь, что стоящий у власти в состоянии подтвердить это на примере многочисленных рискованных дел, перед глазами возникает столь знакомая сцена в суде с угрюмой, вызывающей, бессловесной фигурой головореза из низших классов.

Основной костяк чикагских нарушителей «сухого закона», теперь получивших всемирную известность, был первоначально завербован чикагскими газетными издателями, которые в буквальном смысле слова вели перестрелки из-за каждого газетного киоска — «тиражную войну». Все перестрелки 20-х годов были основательно отрететированы еще до первой мировой войны в газетной войне. Участники этой газетной войны с помощью адвокатов чикагских газет узнали, как действует фикс, и позднее, уже под политическим покровительством, действовали таким же образом в войнах шаек бутлегеров.

Газеты создали также вымысел, будто, как только какая-

либо шайка преступников начинает дело, в него пытается «втереться» некая независимая группа и тогда между шайками вспыхивает война. Это весьма редко соответствует действительности, хотя некоторые независимые шайки (быть может, введенные в заблуждение чтением газет) считают, на свою беду, этот вымысел правдоподобным.

*В большинстве случаев вооруженные столкновения между городскими шайками преступников в Соединенных Штатах, кроме столкновений между шайками подростков, служат выражением борьбы группировок в местных организациях политических партий.* Местные отделения двух крупных партий или составляющие их фракции оказывают покровительство различным бандитам, контролирующим игорное дело, проституцию, бутлегерство, «защиту» мелких бизнесменов и аналогичных предприятий. Отряды одной шайки вторгаются на территорию, которую другая шайка считает своей, причем каждая шайка стремится привлечь на свою сторону всякое отребье. Поскольку эти шайки формально находятся вне закона, им не остается ничего другого, как принять сражение или отступить. Возможно, что бывали и отступления. Но в тех столкновениях, о которых известно, результат определялся силой.

Время от времени бандиты оказываются в руках правосудия (хотя на сотни убийств в чикагских шайках со времени первой мировой войны не было ни одного случая осуждения, за исключением убийства сотрудника газеты), однако их политических покровителей редко привлекают к ответственности.

Политические покровители бандитов обычно не вмешиваются в столкновения между шайками, причем между собой они иногда вступают в сделки. Если, как это произошло в Чикаго в 20-х годах, они не заключают такую сделку, различные шайки, как, например, шайки Дженны, Капоне, Морена, О'Бэнниона, О'Доннела и других, воюют друг с другом до полного уничтожения соперника. Капоне одержал победу частично потому, что был более изобретателен, а частично благодаря тому, что использовал в ходе боевых действий пулемет, применил, так сказать, новую технику для эффективного истребления противника (во время первой мировой войны Капоне был пулеметчиком).

Кефовеер назвал имена многих членов законодательного собрания штата Иллинойс — республиканцев и демократов, поддерживавших связи с преемниками Капоне. Этот перечень можно было бы продолжить.

Иногда в преступный мир все-таки «вторгаются» аутсайде-



ры. Одним из них в 30-х годах был Винсент Колл, Бешеная собака, совершавший налеты на «банки» и «приемные пункты» нью-йоркских рэкетиров и, как утверждают, похитивший нескольких главарей шаек с целью получить за них выкуп. Колла застрелили в телефонной будке.

В некоторых весьма редких случаях представители преступного мира обращаются к должностным лицам, пытаясь с помощью подкупа получить политическое покровительство. Как свидетельствует пример, приведенный КефOVERом, опасность такого шага заключается в том, что должностное лицо может оказаться неподкупным, успешно разоблачить и подвести своего искусителя под суд. Как это ни странно, но сама попытка подкупа также преследуется законом.

Однако во всех этих делах бандиты — агенты политических партий или групп предпринимателей — служат лишь пешками в игре, а отнюдь не главными фигурами, как их изображают газеты. Именно они оказываются под следствием, их предадут суду, их выставляют на посмешище в газетах, иногда сажают в тюрьму или казнят, их убивают. Подобный способ заработать себе на жизнь трудно признать привлекательным. Смертность среди бандитов, очевидно, весьма высока. Даже Фрэнк Костелло, которого называли премьер-министром преступного мира и который в 40-х годах был таким маленьким Уорвиком, продвигавшим на местные официальные посты нужных ему людей, даже он едва не погиб от пули. Большинство людей, представших перед комиссией КефOVERа, либо имели физические недостатки, либо несли на себе отпечатки напряженного и губительного образа жизни. Никто из этих людей, даже если они являются владельцами солидного дома, плавательного бассейна и автомобиля, не принадлежит к числу победителей в жизни. Выглядят они глубоко несчастными. Их жены и дети достойны жалости. В общем, в грандиозной американской погоне за собственностью их участь весьма тяжела.

### *Преступность — столбовая дорога к богатству*

Здоровый инстинкт или твердые факты навели КефOVERа, Р. Кеннеди и Белла на мысль о существовании связей между известными представителями преступного мира и миром бизнеса. Ибо, как это было подробно показано сначала Густавом Майерсом в его книге «История американских миллиардеров», а позднее Мэтью Джозефсоном в его работе «Бароны-разбойники», преступность — это исторически установленный путь к созданию личного богатства в США. Если прежде с помощью

преступного насилия люди становились крупнейшими собственниками, то позднейшие профессиональные преступники таким же образом должны продвигаться к той же сомнительной цели. Первые созидатели крупных состояний действовали столь рьяно и бесцеремонно, что создавалось впечатление, будто они рассчитывали, обрета богатство, обрести и бессмертие.

Оноре де Бальзак считал, что за каждым состоянием скрывается преступление; с подобной точкой зрения я бы не согласился, если она подразумевает, что во всех случаях богатство выросло из преступления. Другой француз, П. Ж. Прудон, употребив сильную гиперболу, просто провозгласил: «Собственность — это кража». Подобные суждения — мгновенные вспышки на далеком горизонте — не должны определять наше мнение в данной работе. Однако, имея в виду предмет, который нам предстоит рассмотреть, мы можем сегодня, перифразируя Прудона, с достаточным основанием заявить: «Бизнес — это преступление». А если это так, то и бизнесмены должны быть попросту преступниками.

Расследования и Кефопера и Кеннеди в значительной степени строились на основе предвзятых газетных представлений. А стандартная газетная картина преступности базируется на данных ежегодных докладов Федерального бюро расследований и в свою очередь формирует характер этих докладов; лишь иногда происходят некоторые отклонения, объясняемые личными предубеждениями отдельных редакторов. Доклады ФБР содержат только сведения о тех преступлениях, которые стали известны полиции.

Согласно утверждениям газет, тысячи людей ежегодно совершают преступления — от мелких краж до убийства. Некоторые из преступлений, в частности воровство, совершаются с целью наживы, многие, особенно убийство, совершаются в состоянии эмоционального возбуждения. Большинство осужденных за воровство, изнасилование и нападение принадлежат к низшим социальным слоям. Среди обвиняемых очень мало владельцев собственности, лишь изредка встречаются воинственные муж и жена, любовник и любовница или поджигатель из мелких предпринимателей.

Теперь газеты несколько отходят от штампованных ежегодных докладов ФБР и признают также организованную преступность и преступления, совершаемые политическими деятелями. Если судить по печати, последние в основном берут взятки, идут на подкуп и редко попадают; если случается, что кого-либо из них осуждают, то газеты считают это крупным событием, служащим предлогом для обильного морали-

зирования в передовицах на темы о святости домашнего очага, об американских институтах, об отцах-основателях...

Но самым грозным видом преступности газеты считают организованную преступность, олицетворяемую мафией, организациями «Коза ностра», синдикатами, бандами, шайками и другими гнусными предприятиями. В одних случаях их изображают организациями, действующими по всей стране, управляемыми тайным советом зловещих директоров, людей сплошь дурных. В других случаях их считают сугубо местными предприятиями, связанными с другими такими же местными предприятиями. Синдикаты господствуют в игорном бизнесе, в проституции, в торговле живым товаром, в торговле наркотиками, в контрабанде, в изготовлении фальшивых бумаг, в укрывательстве краденого; они содержат подпольные гостиницы и ночные клубы, занимаются бутлегерством, профсоюзным рэккетом и совершают всякого рода систематические преступления, явные или тайные. Они находятся под покровительством политических деятелей, этакой особой породы подозрительных людей, которые участвуют в дележе незаконных доходов и по дороге в банк радостно потирают руки.

Все эти явления действительно широко распространены, однако полного представления об американской преступности эта нарисованная газетами картина не дает, она преподносит все в ложном свете, что доказали ученые-специалисты в этой области — криминалисты. Тем не менее каждая газета продолжает и дальше рисовать подобную картину, весьма напоминая докладчика по проблемам медицины, игнорирующего пастеровскую теорию о роли микроорганизмов как возбудителей заразных болезней.

Почти все преступления, описываемые в газетах, — это те преступления, о которых сообщается полиции, хотя о подкупе лиц, занимающих официальные посты, в том числе и в самой полиции, последней сообщают очень редко. Но криминалисты, интересующиеся всеми видами преступности, не могут ограничиться лишь сведениями о преступлениях, ставшими известными полиции. Как социологов (а криминалистика — это раздел социологии), криминалистов интересуют, во-первых, преступления, которые вовсе не становятся достоянием гласности, и, во-вторых, преступления, о которых становится известно административным органам, помимо полиции, например управлениям по делам несовершеннолетних. Многие преступления никогда не становятся известными. Часто не заявляется об изнасилованиях; некоторые утверждают, что до 80% случаев изнасилования скрывается, так как жертва, воспитанная в

преувеличенно пуританском духе, чувствует себя опозоренной, обесчещенной. Созданы также специальные учреждения, расследующие многие преступления, такие, как преступления несовершеннолетних, бизнесменов, однако газетные сообщения о деятельности этих учреждений крайне поверхностны.

### *Преступность среди высших классов*

Разновидность преступности, которую большинство газет упорно игнорирует,— это «преступность людей в белых воротничках», как ее назвал покойный профессор Индианского университета Эдвин Х. Сазерленд (1883—1950). Сазерленд известен как «патриарх американских криминалистов». В свое время он занимал пост президента Американской социологической ассоциации, а в университете возглавлял кафедру криминалистики. На основе его исследований, так же как на основе исследований Пастера, возникла, хотя и меньшего масштаба, всемирно известная школа ученых, специализирующихся в этой области.

Подобно другим криминалистам, Сазерленд интересовался причинами преступности, относительно которых существует много разноречивых и непримиримых теорий. Исследовав эти теории, он доказал их несостоятельность. На Сазерленда, как на социолога, еще в 1925 г. произвел большое впечатление тот факт, что свыше 98% тюремных заключенных принадлежит к низшим классам, а менее 2% — к высшим. Пытаясь объяснить это несоответствие, криминалисты разработали две теории: согласно одной, преступность порождается бедностью; согласно другой, преступность вызывается психическими болезнями.

Однако Сазерленд не считал убедительными ни ту, ни другую. Прежде всего он отметил тот факт, что состоятельные люди, не обнаруживающие никаких симптомов душевных заболеваний, совершают действия, которые все расценивают как серьезные преступления (убийства, например); затем он отметил то обстоятельство, что большинство бедных отличаются крайним законопослушанием. А если бедность не служит причиной преступности, то этим нельзя объяснить и установленный факт, что большинство заключенных — люди очень бедные.

Стремясь найти более исчерпывающее объяснение, Сазерленд после длительного изучения проблемы пришел к заключению, что преступность (не считая преступлений, совершаемых в состоянии аффекта) — это не что иное, как усвоенное от кого-либо поведение, отклоняющееся от некой ус-

тановленной нормы. Такое поведение усваивается различными путями; одним из них может быть непосредственное общение с властными личностями, которые диктуют и утверждают образ действий, отклоняющийся от нормы. Так возникла дифференциально-ассоциативная теория Сазерленда. В своих действиях преступник руководствуется вместо общепринятой иной нормой поведения в соответствии с наставлениями тех, от кого он зависит; во всех социальных слоях, как правило, старший наставляет младшего. Сазерленд не исследовал вопрос о том, почему одни личности оказываются способными наставниками, а другие — нет.

Между тем, если теория Сазерленда верна, она может объяснить преобладание бедных среди тюремных заключенных лишь в том случае, если допустить, что только бедных обучали отклоняющемуся от принятой нормы образу действий. Чем же объясняется это преобладание? И почему некоторых состоятельных правонарушителей заключают в тюрьму, а других оставляют на свободе?

После обстоятельных исследований Сазерленд установил, что законы пишутся и исполняются с различными акцентами. В целом преступления, причиняющие ущерб собственности или владельцам собственности, хотя такие преступления могут быть совершены и по отношению к лицам, не имеющим собственности, обычно влекут за собой гораздо более жестокую кару, нежели преступления другого рода.

Как установил Сазерленд, большинство преступлений, совершаемых представителями высших социальных слоев, за исключением преступлений, официально объявленных вне закона, рассматривалось в специальных административных судах. Эти преступления представляли собой преимущественно разновидность мошенничества или тайного сговора. В тех случаях, когда они совершались против широкой публики, они влекли за собой относительно легкое наказание, редко — тюремное заключение. Приговоры таким преступникам часто тщательно формулировались таким образом, чтобы их не опозорить. Однако преступления представителей низших классов, связанные с насилием и прямым воровством или с тем и другим вместе, влекли за собой приговоры, предусматривавшие жестокое физическое наказание и содержавшие позорящие выражения, иногда столь позорящие, что сами жертвы преступлений не решались их употреблять, например «изнасилование» и «вымогательство».

Даже тогда, когда устанавливалась виновность представителя высшего класса в совершении позорного преступле-

ния и когда ему уже надлежало вынести приговор, обнаруживалось существенное отличие в формулировках, употребляемых судьями. При слушании дела обвиняемого из низших классов судья часто выражался весьма резко, применял такие беспощадные эпитеты, что подсудимый опускал голову, а его запуганные родственники рыдали. Когда же в уголовном суде признавали виновными в использовании почты для обмана широкой публики людей из высшего класса, судья обращался к ним примерно так (как цитирует Сазерленд): «Вы люди деловые, опытные, утонченные и культурные, с великолепной репутацией и положением в деловых кругах и в обществе». На деле же они были, как выяснялось в ходе судебного процесса, *преступниками*. Эта разница в поведении судей проявляется часто. Жестоко порицая представителей низших классов, судьи настраиваются на печальный, меланхолический, грустно-философический лад, когда выносят приговор людям из высшего класса. (Впрочем, ничего странного в этом нет, поскольку и судья и подсудимый в данном случае принадлежат к одному и тому же классу, могли учиться в одном и том же учебном заведении и состоять членами одних и тех же клубов.) Судить представителя высшего класса — это печальная необходимость для судьи в отличие от тех приятных процессов, когда он может сказать какому-нибудь презренному типу, только что осужденному за вооруженное ограбление: «Я приговариваю тебя к 20 годам каторжных работ».

Когда Сазерленд копнул глубже, он обнаружил, что вопреки господствовавшим представлениям многие люди из высших классов совершили преступления, за которые правительство считает их ответственными. Но были приняты специальные меры, чтобы большинство этих дел провести с максимальными предосторожностями, а многие дела завершились наказанием в виде легкого шлепка.

Причины такого дифференцированного подхода к формулированию и применению закона объяснить нетрудно. Люди, представшие перед судом, принадлежали к тому классу, который играет решающую роль в правительстве и поддерживает находящиеся у власти политические партии. Это, по существу, их собственное правительство и их собственные политические партии, выполняющие роль управляющих их же делами.

Сазерленд очень четко характеризует исторический процесс, породивший огромное число преступлений всех видов в современном обществе — в его высших и низших классах.

«После исчезновения титулованной аристократии, — пишет он, — элиту образовали бизнесмены, и богатство начали почитать превыше всяких других достижений; бедность же по логике вещей стали считать позором. Богатство отождествлялось с личными заслугами, а последние демонстрировались широкой публике в форме бросающегося в глаза пользования материальными благами. В погоню за символами роскоши, беззаботной жизни и преуспевания, подстегиваемую гостязанием в потреблении и конкуренцией в сбыте потребительских благ, включились все классы общества, и скромный образ жизни уже никого не удовлетворял... Преступность неизбежно должна приобрести крупные масштабы при такой социальной системе, когда большое значение придается успеху — накоплению личного богатства — и относительно малое значение придается добропорядочным способам и средствам достижения этой цели. При таком социальном устройстве общепринятые «правила игры» могут быть хорошо известны тем, кто их нарушает, однако эмоциональные мотивы, лежащие в основе подчинения правилам, подавляются преобладающим здесь мотивом — стремлением к успеху».

То, что Сазерленд назвал преступностью людей в белых воротничках, не означает, что он открыл какой-либо новый вид преступности, не означает оно также расширение рамок самой категории преступности. Сазерленд употребил выражение «белые воротнички» в том же смысле, в каком его употребил Альфред П. Слоун в книге «Автобиография работника в белом воротничке». Понятие «преступность людей в белых воротничках» просто означает преступления, которые могут совершать лишь люди, принадлежащие к высшему, почитаемому, избранному и социально привилегированному классу. Поскольку эти преступления не регистрируются полицией, они мало интересуют узколобые, опирающиеся на данные полиции газет; эти преступления регистрируются в специальных административных органах.

Сазерленд впервые сформулировал свою теорию в 1939 г. в выступлении на собрании Американской социологической ассоциации. В дальнейшем он опубликовал серию монографий, а в 1949 г. книгу «Преступность среди людей в белых воротничках». Эта книга теперь уже признана классической работой в области социологии и, по мнению некоторых специалистов, стоит в одном ряду с такими работами, как «Самоубийство» Эмиля Даркхейма и, быть может, даже «Протестантская этика и дух капитализма» Макса Вебера. Всем,

кто хочет понять сущность американского общества, так же как и сущность преступности и современной криминалистики, необходимо прочесть эту книгу.

«Основное содержание данной книги,—заявляет Сазерленд,—сводится к следующему: лица, принадлежащие к высшим классам, занимаются широкой преступной деятельностью; их преступная деятельность отличается от преступной деятельности людей из низших социальных классов главным образом тем, что к ним применяют иные административные процессуальные нормы; с точки зрения причин преступности эти различия в административных процессуальных нормах не имеют значения. В наше время туберкулез лечат стрептомицином, однако причины заболевания туберкулезом были теми же самыми и тогда, когда его лечили припарками и кровопусканием».

Сазерленд признает комбинацию из двух абстрактных критериев, используемую правоведами для определения преступления: установленной законом характеристики деяния как социально вредного и предусмотренного законом наказания для этого деяния.

Сазерленд четко устанавливает, что преступления людей в белых воротничках обходятся обществу гораздо дороже, чем те преступления, относительно которых принято говорить, что именно они составляют «проблему преступности». Преступления, совершаемые преимущественно состоятельными и богатыми людьми в процессе управления своей собственностью, включают: присвоение чужой собственности; большинство случаев крупных мошеннических операций; нарушение свободы торговли; обман в рекламных объявлениях и при продаже ценных бумаг; нарушение патентного права, авторского и издательского права, присвоение торговой марки; промышленный шпионаж; незаконные сделки в трудовых отношениях; нарушение военных предписаний; обман доверия; тайные скидки и уступки; коммерческий и политический подкуп; фиктивные сделки; ложные балансовые отчеты; ложные рекламации; нарушение договорных условий о качестве изделий; запрещенные формы монополии; фальсификация данных для исчисления подоходного налога; фальсификация пищевых продуктов и лекарств; раздувание отчетов о расходах; применение недоброкачественных материалов; махинации с рыночными ценами; незаконное установление фиксированных цен; фальсификация товарных этикеток; использование фальшивых мер и весов; манипуляции с внутренними расчетами в корпорации и т. д. и т. д.



За исключением представления ложных данных для налогообложения, простой человек не в состоянии совершить ни одного из этих преступлений.

Различие между преступлениями людей в белых воротничках и преступлениями простых людей заключается в большинстве случаев в том, что преступник в белом воротничке обычно не применяет физическое насилие; он прибегает главным образом к темным махинациям, обману или тайному сговору. Однако при осуществлении незаконных операций в трудовых отношениях с помощью своих агентов он часто применяет насилие, приводящее к гибели рабочих. Кроме того, некоторые ненасильственные формы совершаемых им преступлений могут иметь тяжелые, даже роковые физические последствия, например в результате фальсификации или неправильного приготовления пищевых продуктов и лекарств.

«С точки зрения воздействия на частную собственность и социальные институты преступники в белых воротничках представляют для общества гораздо большую опасность, нежели все другие категории преступников», ибо их грабительские деяния постепенно подрывают нравственные устои и ведут ко все большей дезорганизации общества. Последствия крупных мошеннических операций с акциями, банковских афер и фальсификации пищевых продуктов и лекарств особенно остро ощущают широкие слои населения. Большое число преступлений, наносящих ущерб огромным массам людей, преступлений, многие из которых даже не рассматриваются в суде, влекут за собой широкое распространение массового цинизма и увеличение числа правонарушений со стороны простого народа. В конце концов такой порядок вещей дает основание утверждать, что «для богатых существует один закон, а для бедных — другой». Ставится под сомнение само правительство, создается атмосфера для возникновения анархии, которая иногда уже проявляется в виде массовых беспорядков.

Столь же серьезным последствием преступности людей в белых воротничках, которое Сазерленд не отмечает, но которого я позднее коснусь, является то обстоятельство, что попытки замолчать, скрыть, преуменьшить и оправдать преступность людей в белых воротничках вообще и ее отдельные проявления предпринимаются всей массовой информацией, подрывают свободу открытой дискуссии и даже подавляют критическую инициативу многих исследователей.

Как отмечает Сазерленд, законы, относящиеся к преступ-

ности людей в белых воротничках, направлены на «сокрытие преступности поведения» и, следовательно, не укрепляют общественные нравы, как это делают другие законы.

Сазерленд тщательно изучил законы и выделил как те из них, где преступность людей в белых воротничках четко признана преступностью, так и те, в которых она лишь туманно подразумевается таковой. Преступность людей в белых воротничках выражается в преступлениях, совершаемых как отдельными лицами, так и корпорациями, причем в большинстве случаев последними, выполняющими роль передаточного механизма в широко распространенной практике планирования незаконных операций. Эти преступления совершаются против небольшого числа лиц в какой-либо определенной отрасли деятельности или против широкой публики; они редко принимают форму преступления одного лица против другого. Отдельные лица в белых воротничках совершают лишь такие преступления, как присвоение чужой собственности и мошенничество, и в таком случае они подпадают под действие законов, которые четко характеризуют их как преступников.

Однако существует много новейших законов, возникших в связи с появлением машинной техники и современной корпорации.

Прежде всего это антитрестовские законы — закон Шермана, поправка к этому закону, учредившая Федеральную торговую комиссию, закон Клейтона и другие поправки. Закон Шермана предусматривал применение уголовного права, а различные поправки к нему четко определяли нарушение его положений как преступление. Эти поправки входят преимущественно в юрисдикцию Федеральной торговой комиссии, которая вправе издавать распоряжения о прекращении какого-либо вида деятельности или требовать приостановить какой-либо образ действий. Если последнее требование не удовлетворяется, издается распоряжение о прекращении деятельности, а если и это распоряжение не выполняется, то может появиться судебное запрещение, нарушение которого карается как неуважение к суду, что предусмотрено в самом первоначальном законе. Если эти предварительные меры (аналогичные испытательному сроку, применяемому в обычных судах) не возымеют действия, нарушители могут быть подвергнуты штрафу или тюремному заключению за неуважение к суду. Как отмечает Сазерленд, незаконное деяние юридически определяется как преступное не тем фактом, что оно наказано, а тем фактом, что оно

*наказуемо.* Отсюда следует, что «все решения, принимаемые на основе поправок к антитрестовскому закону, означают решения о том, что корпорации совершили преступления».

Законы против лживой рекламы, призванные защитить интересы конкурентов и потребителей, и Национальный акт о трудовых отношениях, призванный защитить наемных работников от принуждения, свидетельствуют о приспособлении обычного права к современным условиям. Законы против лживой рекламы соответствуют положениям обычного права против мошенничества. Задолго до принятия этих и других законов изначальное обычное право уже выразило свое отрицательное отношение к ограничению торговли, к монополии и недобросовестной конкуренции.

Фальсификация товарных этикеток — разновидность лживой рекламы — определяется в законе о качестве пищевых продуктов и лекарств как преступление. Лживая реклама определяется в законе о Федеральной торговой комиссии как недобросовестная конкуренция и подлежит такому же уголовному преследованию, как и другие нарушения этого закона. Это — мошенничество.

Что касается Национального акта о трудовых отношениях, то «все принимаемые на основе этого закона решения, предусматривающие для своего исполнения применение судебных санкций, — это решения, определяющие, что совершены преступления».

Большинство законов, относящихся к преступлениям людей в белых воротничках, сравнительно с другими законами не носят позорящего подсудимых характера, то есть они не вызывают у широкой публики автоматической реакции порицания. Тот факт, что кого-то осудили за мошенническое использование почты или за ограничение свободы торговли, не выглядит столь отвратительно, как то, что кто-либо осужден за ограбление почтовых ящиков, хотя в первом случае у миллионов людей могли быть незаконно изъяты очень крупные суммы, а в последнем — у отдельного лица мог быть изъят лишь чек кассы социального страхования.

Между тем преступления людей из низших социальных классов, в большинстве описанные в ежегодных докладах ФБР, несут на себе глубокую печать общественного позора. Они представлены, частично под влиянием газет, как постыдные в глазах общества. Люди, совершившие их, исключаются из респектабельного общества и лишаются части гражданских привилегий.

Большинство преступлений, совершенных людьми в бе-

лых воротничках, наказывается гораздо более мягко, чем преступления, которые разбирает полиция. Лишь малая часть преступлений людей в белых воротничках, даже если в каждом из них в отдельности речь идет о суммах, намного превышающих общий годовой объем краж и банковских ограблений, влечет за собой тюремное заключение. Большинство из них карается номинальными штрафами, а за некоторые приговор требует от подсудимого лишь не повторять преступление. В ряде случаев судебный процесс завершается тем, что подсудимый подписывает обязательство прекратить весьма прибыльную незаконную деятельность.

Многие из таких дел сопряжены с трудностью вынесения приговора о тюремном заключении или о казни, так как в качестве подсудимых обычно выступают корпорации. Хотя суды мудро установили, что корпорации — это «лица» и на них распространяются права отдельных лиц на все виды защиты, остается фактом, что корпорацию нельзя заключить в тюрьму или казнить. А заботливый американский конгресс не может, очевидно, из чувства справедливости возложить ответственность за действия корпорации на ее должностных лиц, каждое из которых — совершенно особое лицо. Даже тогда, когда корпорация загребает недозволенный доход миллионами, штрафы, предусмотренные для таких случаев добрейшим конгрессом, кажутся пустяком по сравнению с доходом. Правда, закон Шермана и закон об учреждении Федеральной торговой комиссии содержат положения о судебной ответственности должностных лиц корпораций, преступивших закон; однако практичные люди, занимающие государственные должности, редко прибегали к такому судебному преследованию. Применение положений закона Шермана о судебном преследовании целиком зависит от воли министра юстиции. Они не обязательны и поэтому служат предметом политических махинаций.

### *Преступность корпораций*

Сазерленд сосредоточил свое внимание на исследовании поведения корпораций — этих инструментов огромной, постоянно существующей преступности.

Он взял 70 крупнейших нефинансовых корпораций, вошедших в два перечня — в перечень, приведенный в книге Берли и Минза «Современная корпорация и частная собственность» (1933), и перечень Временной национальной экономической комиссии сената (1938). Затем исключил из этих

перечней компании коммунального обслуживания (изучив отдельно 15 электроэнергетических компаний) и корпорации еще одной отрасли. В результате Сазерленд получил список, представлявший сливки корпоративного общества, его элиту.

Средняя продолжительность жизни этих корпораций составляет 45 лет. История их преступлений прослежена по официальным документам, приведенным Сазерлендом.

Он насчитал 980 принятых против этих корпораций судебных решений, в среднем по 14 на одну корпорацию, а максимальное число против одной — 50. Не менее 60 из них (то есть почти все) осуждались за нарушение законов о свободе торговли, 53 — за нарушение обязательств, 44 — за незаконные деяния в трудовых отношениях, 43 — за совокупность ряда правонарушений, 28 — за лживую рекламу и 26 — за тайные скидки. Из общего числа приговоров 307 были вынесены за нарушение законов о свободе торговли, 97 — за лживую рекламу, 222 — за нарушение обязательств, 158 — за незаконные деяния в трудовых отношениях, 66 — за тайные скидки и 130 — за другие преступления.

Из этих дел 158 рассматривались в уголовном суде, 296 — в суде по гражданским делам, 129 — в суде справедливости, по 361 делу административные комиссии сделали обязательные предписания, по 25 делам вынесли решения о конфискации, а по 11 — решения о принудительном арбитраже.

Даже если бы анализ ограничился лишь делами в уголовном суде, то и в этом случае оказалось бы, что на 42 из 70 корпораций (или 60%) приходилось в среднем по четыре приговора на каждую и что эти 42 корпорации фигурировали в позорных судебных процессах уголовного суда. Как отмечает Сазерленд, во многих штатах лиц, имеющих четыре судимости, считают закоренелыми преступниками или рецидивистами. Если применить это определение к корпорациям, можно сделать вывод, что в среднем по меньшей мере 60% ведущих корпораций — это закоренелые преступники.

В исследование Сазерленда попало очень мало дел, начатых после 1944 г., и автор предупреждает, что его работа не охватывает все имевшие место случаи нарушения закона, поскольку не все правительства энергично проводили закон в действие и строго учитывали все дела о правонарушениях. В целом при республиканских правительствах законы применялись вяло — лишь 40% судебных дел, зарегистрированных с 1900 по 1944 г., приходится на период до 1934 г., при демократических же правительствах они применялись более строго. Самые серьезные усилия по приве-

дению в действие законов предпринимались в годы «нового курса», хотя сами законы в большинстве своем значились в своде действующих уже в течение многих десятилетий. Это несколько облегчает понимание того, почему в эпоху, предшествовавшую президентству Джонсона, мир корпораций отдавал свои симпатии медлительной Республиканской партии, а также почему и за какие услуги эта партия получает столь щедрые пожертвования во время избирательных кампаний.

Сазерленд обнаружил, что из 70 корпораций, вошедших в его список, 30 либо были учреждены незаконно, либо начали незаконную деятельность сразу же после своего основания. Кроме того, он установил, что еще 8 корпораций, «вероятно», незаконно учреждены или сразу же приступили к незаконной деятельности. Данные о том, что 21 корпорация нарушала закон уже с момента своего основания, он нашел в официальных судебных решениях, а такие же данные об остальных относящихся сюда корпорациях — в «других исторических свидетельствах».

Сазерленд не пытается определить общий размер богатства, награбленного в результате как этих, так и не рассматривавшихся судом нарушений закона (и соответственно снизившего общий уровень жизни). Между тем, поскольку многие нарушения продолжались в течение длительного времени, награбленное таким образом богатство должно было быть огромным. Нельзя, разумеется, относить весь доход этих корпораций на счет преступного поведения, хотя часть их чистого дохода явилась следствием преступной деятельности. Лишь в отношении 30 корпораций, которые были основаны незаконно и к которым, безусловно, относится крылатое выражение Бальзака, можно считать, что все полученные после их возникновения доходы имеют своим источником преступные деяния. Однако общий размер преступной добычи только одних этих 70 корпораций достигает миллиардов и миллиардов долларов явно вопреки известному афоризму «преступление не приносит награды». Тщательно подготовленное и осуществленное преступление служит в Соединенных Штатах легким путем к достижению материального успеха.

Преступность корпораций — это поистине грандиозная преступность. Но газеты не считают ее составной частью той преступности, о которой они пишут. На вопрос, чем, помимо глупости, объясняется поведение газет, когда они не привлекают всеобщее внимание к этому виду преступности,

почему они не включают ее в общую картину преступности, легко ответить. Почти весь доход газет и массовых журналов, так же как и радио и телевидения, от рекламы поступает от тех же самых корпораций и их младших братьев. Хотя газеты и сообщают об отдельных крупных делах (не всегда достаточно ярко или полно), они, несмотря на выводы последних социологических обследований, ни разу не осмелились нарисовать общую статистическую картину преступности корпораций, как они это обычно делают в отношении преступлений людей из низших классов, преступлений, регистрируемых полицией; это яркий пример классового подхода. Даже крупные процессы отдельных лиц из среды богачей полностью освещаются лишь в нескольких ведущих центральных газетах. Многие сотни других газет стараются их игнорировать.

Помимо того что сами преступные действия замалчиваются или их значение преуменьшается, лица, совершившие эти действия, используя корпорации в качестве удобного инструмента, преподносятся широкой публике как люди, по своему образу действий принадлежащие к сливкам общества, составляющие оплот общества, самые устои нации. Публике внушается настолько искаженное представление, что правильное изложение фактов неизбежно воспринимается ею как эксцентричное, преувеличенное, тенденциозное и даже нарочито подрывное.

Крупнейшие акционеры этих корпораций (80% акций принадлежит 1,6% всех взрослых) являются богатейшими собственниками страны. Главные администраторы этих компаний составляют группу наиболее высокооплачиваемых людей в стране, получающих вознаграждение, в астрономических масштабах превышающее оплату труда квалифицированных специалистов.

### *Корпорации — идеальные преступники*

Сазерленд сравнивает поведение корпорации (и ее администраторов) с поведением профессионального вора, «идеального преступника», который явился предметом его специального, почти классического исследования. Оба представляют собою «рецидивистов», настойчивых предпринимателей; преступная деятельность обоих приобрела гораздо более широкие масштабы, чем это показывают жалобы и судебные процессы; никто из них не теряет своего престижа в глазах своих коллег и, наоборот, может даже заслужить

восхищение; обычно оба вслух выражают презрение к закону, правительству и правительственному аппарату; и преступления обоих носят не только преднамеренный, но и организованный характер. Однако они различаются между собою по тому, как они относятся к самим себе. Профессиональный вор сам считает себя преступником, и таковым же его считает публика; деятель корпорации считает себя человеком респектабельным, и в глазах публики он в общем выглядит таким же.

Однако, как отмечает Сазерленд, преступники из числа людей в белых воротничках часто признают себя нарушителями закона, применяя иное выражение, не составляющее существенной разницы. Другое отличие заключается в том, что преступление, совершаемое профессиональным воров, очевидно, тогда как преступление, совершаемое корпорацией, замаскировано, трудно выявляемо. В отличие от профессиональных воров деятели корпораций облагораживают характер своих действий с помощью иных словесных обозначений. Демонстрация фальшивых образцов выдается просто за рекламу своей продукции и т. д. Чрезмерные или повторные требования о возмещении убытков именуются «трудной продажей», тайный сговор о торговых ограничениях называется «джентльменским соглашением», установление монопольных цен преподносится как «стабилизация рынка», применение монопольных мер выдается за похвальный признак «сильного конкурента». Тем не менее и профессиональный вор и корпорация используют фальшивые вывески; корпорация учреждает в качестве ширмы филиалы, фиктивные компании, присваивает старым изделиям новые торговые марки, чтобы уклониться от соблюдения новых правил, или изобретает торговые марки — боевики. Для гласной защиты своих интересов оба нанимают себе «рупоры». Профессиональный вор обычно имеет лишь одного адвоката, в то время как корпорация и деятель корпорации имеют в своем распоряжении адвокатов, рекламных агентов и специалистов по обработке общественного мнения. Все они оказывают свое влияние на процесс законодательства и приведения в действие законов, имеющих отношение к корпорации; они же защищают компанию в суде и отстаивают ее перед публикой. В обоих случаях цель одна: дать возможность клиенту выйти сухим из воды.

Вместе с тем, заявляет Сазерленд, хотя корпорация и отличается от профессионального вора тем, что управляется группой лиц и таким образом придает себе максимум бла-



гообразности, у нее имеются и общие с профессиональным вором черты: она также предпочитает такие преступления, которые связаны с наименьшим риском их раскрытия и опознания и против которых их жертвам труднее вести борьбу. Корпорация выбирает такие преступления, которые трудно доказуемы, и применяет самые энергичные меры, чтобы замять дело, когда оно возникает. Сталкиваясь с должностными лицами, не поддающимися, фиксу», корпорации, стремясь устранить их, добиваются даже до самого президента Соединенных Штатов. В целом, подчеркивает Сазерленд, преступники из среды людей в белых воротничках гораздо шире практикуют «фикс», чем профессиональные воры. Он и стоит им гораздо дороже; Сазерленд приводит дело о взятке в 750 тыс. долл., которую четыре страховые компании дали боссу Пендергасту из штата Миссури и за которую его приговорили к тюремному заключению; впоследствии он был помилован президентом Трумэном (прежде состоявшим в организации Пендергаста). Осуждение Пендергаста произошло почти за 10 лет до того, как были осуждены эти страховые компании. К тому же они были лишь оштрафованы, ни один из их администраторов не был посажен в тюрьму.

Об этом же свидетельствует и процесс федерального судьи Мартина Мэнтонна, осужденного за то, что он принял взятку в 250 тыс. долл. от агентов обвиняемого, председательствуя в суде по делу о непомерно высоких окладах, незаконно выплачивавшихся должностным лицам «Америкэн тобэкко компани». Хотя адвокат компании был лишен права выступать в федеральных судах, помощник президента компании (оформлявший установление окладов) был вскоре после процесса повышен в должности и назначен вице-президентом фирмы.

В процессах по делам о преступлениях деятелей корпораций — людей в белых воротничках — если и наказывают отдельных лиц (обычно никого не наказывают), то лишь кого-либо одного или очень немногих. Власти отнюдь не стараются выявить буквально всех лиц, имеющих какое-либо отношение к данному преступлению. Однако, как отмечает Сазерленд, совершенно иначе обстоит дело с преступлениями людей из низших классов. Например, расследуя дела о похищениях, ФБР, помимо ареста самих похитителей, вытаскивает на божий свет любого, кто: 1) сдавал похитителям помещение для укрытия похищенного или для того, чтобы они сами могли там скрываться; 2) действовал в качестве их невольного агента, передавая письма или получая

выкуп; 3) перевозил их; 4) непреднамеренно оказывал им любого рода помощь и содействие или 5) являлся свидетелем всех этих отдельных действий. Правительственные чиновники так великолепно исполняют свои обязанности, что почти все, за исключением акушеров, способствовавших появлению на свет различных сторон в процессе, доставляемых в зал суда, где взволнованный судья, оглашая приговор, «потрясает у них над головой сводом законов». В конечном счете появляется убеждение, что с государственной властью шутить не следует.

Могут сказать, что похищение, относящееся к разряду преступлений с применением насилия, представляет собою более серьезное преступление, нежели подкуп судьи. Я с этим не согласен. Какое бы серьезное значение ни придавалось похищению, это преступление непосредственно касается лишь нескольких лиц и в большинстве случаев связано с сравнительно небольшими суммами выкупа, хотя рядовому человеку они и кажутся большими. Но подкуп судьи, а в деле Мэнтоня речь шла о сумме, намного превышающей любой известный выкуп за похищенного, потрясает самые широкие круги населения, фактически основы социальных институтов вообще. Это преступление губительно в самом глубоком и буквальном смысле слова.

### *Преступность среди рядовых работников*

Особый интерес вызывает широкое распространение преступности среди мелких чиновников — работников самой компании и чужих работников, порожденной примером преступности людей в белых воротничках, причем о большинстве преступлений подобного рода никогда не сообщают полиции. Как свидетельствуют многие сообщения, публиковавшиеся после второй мировой войны в «Форчун», «Уолл-стрит джорнэл» и в других экономических изданиях, компании все больше становятся объектом постоянных грабежей. В магазинах, торгующих предметами роскоши, в универмагах и «цепных» лавках компании кражи совершаются систематически; это побудило одного офицера охраны публично заявить о том, что 25% населения — абсолютно честные люди, которые ни в коем случае не будут красть, 25% постоянно ищут возможность украсть, а 50% готовы украсть в любой момент, если они уверены, что их не поймают.

Цитадель корпорации также подвергается систематическим атакам изнутри со стороны своих работников, совер-

шающих кражи со складов и грузовых платформ и в ряде случаев осуществивших кражи подлинно гигантского масштаба. Широкое распространение получило хищение имущества фирм. Всего лишь несколько лет назад было обнаружено, что некоторые полицейские в Чикаго и Денвере широко применяют систему старомодного воровства, стремясь таким способом получить доход сверх своего маленького жалованья.

Поскольку деньги служат признаком личных достоинств, многие люди стремятся доказать, что они обладают теми же достоинствами, что и любой человек с Уолл-стрита.

На восьми с половиной насыщенных страницах Сазерленд дает сжатый обзор преступности в Соединенных Штатах. Он показывает, что к мошенничеству особенно часто прибегают юристы, медики, священнослужители, хотя в общем весьма одобрительно отзываясь о терапевтах и хирургах. Обычным стал подкуп должностных лиц, особенно предприятиями, продающими товары муниципалитетам, графствам и штатам. Но и внутри самого частного бизнеса коррупция также получила весьма широкое распространение. «Закупщики товаров для универсальных магазинов, гостиниц, фабрик, железных дорог и почти всех концернов, приобретающих крупные партии товаров, принимают, а иногда и требуют подарки наличными деньгами», — отмечает Сазерленд. «Полиция постоянно нарушает законы, — продолжает он далее, — законы о взятии под арест отличаются строгими ограничениями, однако полиция пользуется своей властью, мало считаясь с этими ограничениями и прямо нарушая закон. Гопкинс рассматривает незаконные аресты как похищения, и с этой точки зрения число похищений, совершаемых полицией, в тысячи раз больше числа похищений, осуществляемых ворами и грабителями. В свою очередь и суды не обладают иммунитетом против инфекции преступности; особенно это относится к судам низших инстанций».

Очевидные, неприкрашенные факты свидетельствуют, что Соединенные Штаты представляют собою весьма и весьма преступное общество, преступную деятельность которого возглавляют его высшие социально-экономические классы.

### *Преступность современного большого бизнеса*

Изменилась ли эта зловещая картина с тех пор, как Сазерленд завершил свой анализ данными по 1944 г.?

Она не изменилась ни в малейшей степени. На протяже-

нии двух десятилетий, прошедших с 1945 г., преступные действия, описанные Сазерлендом, продолжались часто с удвоенной силой; наказания, налагаемые законом, явно недостаточны, чтобы предотвратить их. Человек может заработать крупные суммы денег, занимаясь бизнесом с нарушением закона вплоть до того момента, когда его заставят прекратить свой бизнес или предъявят обвинение.

Одна только Федеральная торговая комиссия за период с 1 января 1945 г. до 1965 бюджетного года, как это явствует из ее ежегодных докладов, издала 3991 предписание о прекращении деятельности крупных и мелких предприятий в наказание за нарушение закона. Наряду с амбициозной мелюзгой в них весьма внушительно представлены крупнейшие корпорации. Эти нарушения закона были следующие: фальшивая или вводящая в заблуждение реклама, применение вводящей в заблуждение торговой или фирменной марки, применение поддельных или вводящих в заблуждение индоссаментов, снятие или утаивание предусмотренной законом маркировки, дискредитация изделий конкурента, искажение и обман, выписка фальшивых счетов, употребление фальшивого фабричного клейма или ярлыка, установление дутых цен, сокрытие сведений о качестве применяемых материалов, лживые посулы, получение информации нечестными путями, употребление вводящих в заблуждение наименований изделий или этикеток на них, отправка незаказанных товаров с предъявлением требования об их оплате и т. д. и т. п.

Управление по продовольственным и фармацевтическим товарам, контролирующее исполнение закона 1938 г. о продовольственных, фармацевтических и косметических товарах и внесенных в него дополнений, с 1945 по 1961 г. провело 5208 судебных расследований, в среднем по 306 в год. На многих из этих процессов рассматривались обвинения в сбыте вредных или недоброкачественных товаров. Приговоры обычно предусматривали наложение штрафов и тюремное заключение.

В своем 26-м ежегодном докладе Комиссия по делам фондовой биржи, уполномоченная осуществлять надзор за выпуском, продажей и перепродажей ценных бумаг, сообщает: «С 1934 г., когда комиссия была учреждена, и по 30 июня 1960 г. в окружных судах Соединенных Штатов было рассмотрено по представлению комиссии 645 дел, в которых были предъявлены обвинения 2777 ответчикам, причем в 585 делах обвинительные приговоры были вынесены 1385

ответчикам. За 26 лет существования комиссии свыше 85% обвиняемых, привлеченных к ответственности комиссией, были вынесены и подтверждены обвинительные приговоры».

«За истекший бюджетный год, — говорится в докладе за 1960 г., — министерству юстиции было передано для рассмотрения 53 дела. Это наибольшее число дел, возбужденных комиссией за последние 18 лет, а за все годы существования комиссии оно стоит на втором месте и отражает тенденцию непрерывного роста числа возбуждаемых дел за последние несколько лет. В течение рассматриваемого бюджетного года по этим и возбужденным ранее делам 289 ответчикам было предъявлено 43 обвинения».

Разумеется, Комиссия по делам фондовой биржи ежегодно рассматривает гораздо больше дел, тысячи дел, по которым издает предписания о прекращении незаконной деятельности.

Национальное управление по трудовым отношениям (НУТО), которое в 1936 г. рассмотрело лишь немногим более одной тысячи дел, а теперь ежегодно рассматривает свыше 25 тыс., проводит в жизнь положения о справедливой практике в трудовых отношениях, сформулированные в Национальном акте 1935 г. о трудовых отношениях с дважды внесенными в него поправками. Большинство его решений, обжалованных в суде, было подтверждено. Из 2719 дел, поступивших в судебные инстанции до 30 июня 1964 г., предписания НУТО были полностью утверждены в 57% случаев и утверждены с некоторыми поправками в 20% случаев. Лишь в 18% переданных в суд дел решения НУТО были целиком отменены. Из обжалованных в Верховный суд решений НУТО 63% было подтверждено полностью, а 8% подтверждено с поправками. Верховный суд полностью отменил 17% поступивших к нему предписаний НУТО.

Это управление, представляющее собой квазисудебную инстанцию, аналогичную Федеральной торговой комиссии, Комиссии по делам фондовой биржи и Управлению по продовольственным и фармацевтическим товарам, издает обязательные предписания и осуществляет надзор за нарушителями; в соответствии с Национальным актом о трудовых отношениях «любое лицо, которое преднамеренно станет противиться, препятствовать, мешать или вредить деятельности любого члена управления или любого из его агентов или агентств в ходе осуществления ими обязанностей, предусмотренных настоящим законом, подлежит наказанию в форме штрафа не более 5 тыс. долларов, или тюремного

заклучения на срок не более одного года, или в виде того и другого». На основе этого уголовного уложения отдельные лица и профсоюзы представляют жалобы на предпринимателей, а предприниматели — на профсоюзы.

Преступления бизнесменов или людей в белых воротничках обычно рассматривают как ненасильственные, тем самым ставя этих обвиняемых в глазах общественного мнения хоть на ступеньку выше таких неортодоксальных бизнесменов, как Фрэнк Нитти, Тони Аккардо и Фрэнк Костелло. Но это различие явно фальшивое, о чем свидетельствуют многие дела, рассмотренные Национальным управлением по трудовым отношениям. Об этом же свидетельствует недавний случай, выявленный комиссией Маклеллана: компания Х зачисляет в свой штат «советника по трудовым отношениям» А, который в свою очередь нанимает заведомых головорезов Т<sub>1</sub>, Т<sub>2</sub> и Т<sub>3</sub>, чтобы они избили, подкупили, выжили из города или прикончили профсоюзного организатора Л.

По подсчетам Сазерленда, до 1945 г. против 43 из 70 крупных корпораций, то есть против 60% из них, было вынесено 149 обвинительных приговоров по делам, связанным с трудовыми отношениями. Все 43 корпорации были «рецидивистами». 39 прибегали к практике вмешательства, ограничения и принуждения в трудовых отношениях; 33 проводили дискриминацию в отношении членов профсоюзов; 34 организовали компанейские профсоюзы; 13 имели своих агентов среди рабочих и 5 применили насилие. Насильственные акции в трудовых отношениях отмечались преимущественно в сталелитейной и автомобильной промышленности.

Покойный Генри Форд в 1937 г. заявил: «Мы никогда не признаем Объединенный профсоюз рабочих автомобильной промышленности или какой-либо другой профсоюз». В «Форд мотор компани» длительное время существовал отдел обслуживания, во главе которого находился бывший боксер Гарри Беннет; отдел насчитывал 600 человек, вооруженных револьверами и дубинками. Фрэнк Мэрфи, бывший губернатором штата Мичиган, заметил по этому поводу: «Генри Форд держит у себя на службе некоторых самых отъявленных гангстеров нашего города».

Согласно никем не опровергнутым показаниям, представленным НУТО, Объединенный профсоюз рабочих автомобильной промышленности приступил в 1937 г. к созданию профсоюзной организации на заводе Форда в Ривер-Руж близ Детройта. Было объявлено, что профсоюзные органи-

затеры в определенное время станут раздавать у заводских ворот литературу, в связи с чем туда прибыло много репортеров и фотографов. Один из охранников сказал репортеру: «Мы выгоним их отсюда ко всем чертям». Прибывшие профсоюзные организаторы поднялись было на высокий скат у одного из выходов, но им заявили, что это уже территория завода. Очевидцы рассказывали, что организаторы повернулись и стали уходить. Когда они уже отошли от ворот, охранники из отдела обслуживания напали на них, избили, повалили и стали топтать ногами. Свидетели утверждали, что было «ужасное избиение», «неимоверно жестокое». В числе зверски избитых были Уолтер Рейтер и Ричард Франкенштейн, входившие в руководство Объединенного профсоюза рабочих автомобильной промышленности.

Охранники продолжали преследовать профсоюзных организаторов и на улице. Одному из них проломили череп, другому перебили позвоночник. У фоторепортеров отняли фотоаппараты, а пленки уничтожили. За двумя репортерами охранники гнались на автомобиле по улицам Детройта со скоростью 80 миль в час до тех пор, пока тем не удалось укрыться в полицейском участке. Позднее, когда профсоюзные организаторы — женщины пытались распространять литературу возле заводских ворот, охранники накинулись и на них, свалили с ног и избили. Городские полицейские, находившиеся возле завода, не вмешиваясь, безучастно наблюдали за происходившим, и это служит наглядным подтверждением того, в какой степени Генри Форд подчинил себе местные власти.

За 1959—1965 бюджетные годы антитрестовский отдел министерства юстиции выиграл 147 официально возбужденных против компаний уголовных дел, а проиграл лишь 24. Он выиграл также 206 гражданских дел и проиграл 9.

Чтобы получить более полное представление о преследуемых законом правонарушениях бизнеса, следует учесть также дела, рассматриваемые и другими органами административного надзора — Федеральной комиссией по средствам связи, Управлением гражданской авиации, Федеральным управлением по делам авиации, Федеральной комиссией по энергетике и Комиссией по торговле между штатами.

Между тем нет такого федерального органа, который бы собирал, систематизировал и публиковал статистические данные о преступлениях корпораций, подобно тому как это делает ФБР в своих ежегодных докладах с различными ре-

гистрируемыми полицией преступлениями. Если бы такой орган существовал, то была бы выявлена гораздо большая преступность корпораций, чем это показано в настоящей работе. Специалисты пришли к полному согласию в вопросе о том, что проведение в жизнь законов против преступлений корпораций в лучшем случае носит спорадический и символический характер и осуществляется органами, не располагающими для этого ни достаточным персоналом, ни достаточным бюджетом.

Издание ежегодных отчетов ФБР ставит перед собой задачу не только информировать публику относительно масштабов преступности, что оно делает очень односторонне, тенденциозно-преувеличенно, рассматривая лишь указанные специфические преступления. Как свидетельствуют многие публичные заявления Дж. Эдгара Гувера, это издание ставит своей целью призвать общественность более энергично поддержать расширение полицейских репрессий и усиление мер наказания (в отношении заблудших представителей низших социальных классов, обычно совершающих эти очевидные преступления). Какой-нибудь будущий читатель должным образом оценит прозорливость автора этих строк, утверждающего, что указание на существующий разрыв в информации о преступлениях людей из низших классов и людей из высших классов не приведет ни к каким изменениям. Хотя в Вашингтоне полным-полно специалистов-статистиков, которые в состоянии в один присест обработать эти данные, ни один федеральный орган не возьмется за составление ежегодного всеобъемлющего статистического доклада именно о преступлениях корпораций. Не следует также рассчитывать на такое усиление мер наказания за преступления корпораций, которое бы на деле способствовало их ограничению. И в дальнейшем с преступниками будут обращаться так, будто это несколько своенравные, но любимые тетки — старые девы, вдруг начавшие, непонятно почему, вести себя непристойно.

### *Великий сговор в электротехнической промышленности*

Основная масса упоминавшихся дел явно относится к уголовной юрисдикции, и их рассматривали судьи, снабженные всеми необходимыми аксессуарами, за исключением черной судейской шапочки. Вместе с тем за последнее время выявилось немало фактов, недвусмысленно свидетельствующих о том, что тщательно планируемая преступность — не-



разлучная спутница крупного бизнеса. Три таких дела охватывают целиком следующие отрасли промышленности: электротехническую, алюминиевую и сталелитейную. Ни одно из этих дел не имеет отношения к мафии. Они просто-напросто служат доказательством того, что «проклятое прошлое», с которым, как считали, покончил «новый курс», все еще продолжает жить.

Грандиозный процесс в электротехнической промышленности достиг своего апогея в 1961 г. В качестве ответчиков выступали 45 высокопоставленных лиц и 29 корпораций, в том числе сверхмощные «Дженерал электрик компани» и «Вестингауз электрик корпорейшн», делившие между собой свыше 75% рынка. Как отмечал журнал «Форчун», это было «крупнейшее уголовное дело за всю историю существования закона Шермана».

Судебное дело разбирал окружной судья Дж. Каллен Гейни в Филадельфии. В качестве обвинителя выступал министр юстиции Соединенных Штатов. Это было преступление, преступление и еще раз преступление, с какой стороны ни подойди. Данное обстоятельство следует особенно подчеркнуть, поскольку президент «Аллен — Брэдли компани» Фред Ф. Лук, один из обвиняемых, заявил: «Это единственный способ делать бизнес. Это и есть свободное предпринимательство».

Главным пунктом обвинения было вступление в тайный сговор — в данном случае с целью установления монопольных цен, заключения мошеннических сделок и раздела рынков между рядом тайных картелей по сбыту электроснабжения, ежегодный оборот которых оценивался в 1,75 млрд. долл. Главные обвиняемые признали себя виновными в совершении наиболее серьезных из инкриминируемых им преступлений и не оспорили остальные предъявленные им обвинения. Практика заключения тайного сговора существовала в течение многих лет, она началась до второй мировой войны, а по мнению некоторых, — еще в 1896 г. Примечательно, что подобная практика осуществлялась с применением всех заведомо преступных, известных шпионам методов «плаща и кинжала»; секретных кодов, таинственных встреч в номерах отелей, подметных писем, подслушивания телефонных разговоров, применения тайной аппаратуры для записывания разговоров, использования фиктивных имен, сжигания записок и т. п.

Хотя на скамье подсудимых находились лишь администраторы оперативных отделов «Дженерал электрик» и

«Вестингауз электрик корпорейшн», а высшие управляющие этих фирм с видом оскорбленной невинности отрицали, что им было что-либо известно обо всем этом деле, судья Гейни, прежде чем огласить приговор, метко заметил: «Мы были бы в высшей степени наивными людьми, если бы поверили, что эти нарушения закона, практиковавшиеся в течение такого длительного периода, охватившие такую большую часть промышленности и, наконец, приносившие так много миллионов долларов, были неизвестны лицам, ответственным за корпорацию и ее действия... Я не столь наивен, чтобы верить, будто «Дженерал электрик» ничего не знала об этом и будто все это делалось не с ее полного согласия». Однако правительство, хотя оно и собрало весьма серьезные улики, не смогло предъявить требуемые законом доказательства прямой причастности самых высших руководителей корпораций к преступному сговору.

Судья Гейни наложил на ответчиков штраф на общую сумму 1 924 500 долл. «Дженерал электрик» была оштрафована на 437 500 долл., «Вестингауз электрик корпорейшн» — на 372 500 долл. Кроме того, приговор предусматривал возмещение корпорациями ущерба в размере 7470 тыс. долл. Двадцать четыре человека из числа обвиняемых были приговорены к тюремному заключению, но исполнение этой части приговора было приостановлено ввиду преклонных лет осужденных. Уильям С. Джинн, вице-президент «Дженерал электрик», был приговорен к 30 дням тюремного заключения и штрафу в размере 12 500 долл. Шестерым другим администраторам компании суд присудил уплатить штраф от 1000 до 4000 долл. и 30 дней тюремного заключения. Это необычайное присуждение высокооплачиваемых администраторов к заключению — мера, применяемая полицейскими судами в случаях нарушения общественного порядка, — привлекла особое внимание, ибо администраторов корпораций редко сажают в тюрьму, даже на короткие сроки.

Великий сговор в электротехнической промышленности был раскрыт любопытным образом. Администрация долины р. Теннесси в один прекрасный день в 50-х годах получила идентичные негласные предложения от различных поставщиков тяжелого электрооборудования. Это стало известно сенатору Истэсу Кефверу, и он пригрозил самостоятельно начать расследование, если правительство Эйзенхауэра не примет надлежащих мер. Министерство юстиции было поднято на ноги и приступило к расследованию, однако вначале ему не удавалось обнаружить нарушение законности.

Тогда оно затребовало различные документы указанных компаний и в конце концов благодаря показаниям чиновника одной небольшой компании установило наличие сговора. В показаниях этого чиновника фигурировала «Дженерал электрик».

Запросы, адресованные в эту компанию, побудили высшее руководство корпорации произвести внутреннюю проверку, в результате которой оно получило от некоторых вице-президентов правдивую информацию. Высшее руководство, заявив, что оно шокировано, прибегло к мерам давления на виновных и в дальнейшем одних вынудило подать в отставку, а других уволило. Эти энергичные меры со стороны «Дженерал электрик» заставили возмущенных пострадавших и их адвокатов поспешно изложить правительству суть дела, и сеть улик стала еще гуще. В других компаниях чиновников увольнять не стали.

«Дженерал электрик» в течение многих лет проводила политику, формально провозглашавшую строгое соблюдение антитрестовских законов. Эта политика осуществлялась в виде письменных приказов, время от времени демонстративно рассылаемых администраторам, ведающим оперативной деятельностью корпораций. Тем не менее «Дженерал электрик» была старым нарушителем. Только в 40-х годах она тринадцать раз привлекалась к ответственности за нарушение антитрестовского законодательства.

Представшие перед судом чиновники корпораций утверждали, что они всего лишь следовали методам, применявшимся их предшественниками, и действовали в соответствии с прямыми распоряжениями вышестоящих. Одному из них в течение двух лет было известно, что он потеряет свою должность, если не увеличит прибыль корпорации. Имелись сведения о людях, которые еще раньше находились в таком же положении, однако отказались вступить в тайный сговор с конкурентами и в результате потеряли свои посты. Высшие администраторы все отрицали. Судья Гейни явно не верил им.

Политику для «Дженерал электрик» разрабатывал председатель совета директоров Рэлф Кординер, который с 1950 г. был президентом корпорации, а в 1958 г. стал председателем ее совета; его предшественник Чарлз Э. Вильсон оставил свой пост, с тем чтобы возглавить Управление мобилизации для обороны. Хотя Кординера критиковали за жестокие меры против своих подчиненных, совершавших действия, общепринятые и в этой и в других отраслях про-

мышленности (незаконное установление монопольных цен является обычной для бизнеса практикой), его теоретические позиции были гораздо менее уязвимы. Кординер получил известность как поборник конкуренции, а государственная политика также официально требовала свободы конкуренции. Однако на самом деле в американской экономике конкуренции мало. Но если бы этот факт был официально признан или авторитетно подтвержден, это открыло бы путь для коренных изменений, которые нанесли бы ощутимый удар по интересам крупных собственников.

Жертвуя своими людьми, «Дженерал электрик» действовала в духе правительств, которые, обнаружив, что тот или иной дипломат или агент разведки ставит их в неловкое положение, просто дезавуируют его. К счастью, большинство этих людей позднее были приняты на службу в другие компании, некоторые даже на более высокие посты.

### *Происхождение антимонополистической доктрины*

Антимонополистическую теорию первоначально выдвинули отдельные представители торгово-промышленных кругов в Европе, выступавшие во времена позднего средневековья против королевских монополий. В Англии в 1623 г. парламент принял статут монополий, упразднявший почти все существовавшие тогда монополии как незаконные. Англичане с давних времен всегда выступали против добровольного договорного самоограничения торговцев, и английские суды отказывались признавать законность подобных соглашений. Переворот в Англии 1688 г. и Французская революция 1789 г. частично были направлены против таких монополий. Торговля объявлялась свободной и открытой, а общество в обмен на предоставление торговых привилегий получало выгоду от снижения цен, порождаемого конкуренцией. Это была в то же время и американская идея.

Со временем, особенно в Соединенных Штатах, мелкие фирмы выросли в крупные квазисуверенные предприятия, а крупные фирмы превратились (обычно в результате незаконных действий) в крупные монополии, такие, как «Алюминум компани», «Стандард ойл траст» и многие другие. После раздробления отдельных отраслей в результате правительственных мер или распада их на составные части через некоторое время оказалось, что 75—90% объема деятельности этих отраслей сосредоточено в 2—6 компаниях, а остальная часть приходится на долю множества мелких

компаний, лишь символически являющихся конкурентами. Такую структуру экономисты называют олигополией, или правлением немногих. Цены при такой структуре обычно устанавливает какая-либо одна компания, «лидер цен», а остальные лишь следуют за ней. В тех случаях, когда эти немногие остальные молчаливо соглашаются «следовать за лидером» (что они, как правило, и делают), устанавливается общая искусно сохраняемая монополия.

Но если монополии терпимы в американской системе, если предприятия не конкурируют между собой и покупателями, следовательно, не могут приобретать товары по наиболее низким ценам, что же тогда гарантирует последним конституция? Каким образом в этих условиях обеспечивается, в соответствии с существующими законами, равная защита прав? Фактически конституционных гарантий не существует. Монополия незаконна в принципе независимо от существования закона Шермана, квалифицирующего ее установление как «серьезный проступок». Почему горстка избранных может превращать общественный рынок в игрушку в руках частных лиц?

Даже если бы правительство ликвидировало монополию в электротехнической и в других отраслях промышленности, можем ли мы твердо заявить, что тем самым оно обеспечило бы на рынке свободу конкуренции? Хотя многие утверждают, что это было бы именно так, в действительности концентрация и монополия продолжают расти. В адрес монополии слышатся постоянные осуждения, официальные и неофициальные, и принимаются конкретные законы, направленные против нее. Каким же образом в этих условиях она продолжает усиливаться?

### *Проблемы и решения*

Тайну, если таковая когда-либо действительно существовала, искусно раскрывает судья Терман Арнольд в своей книге «Фольклор капитализма». Арнольд, возглавлявший с 1938 по 1943 г. антитрестовский отдел в министерстве юстиции, знал, что писал. Он утверждает, что практическая функция закона Шермана заключается в том, чтобы создать возможность время от времени торжественно демонстрировать американскую приверженность принципу конкуренции. Эти торжественные демонстрации принимают форму уголовных процессов, призванных убедить заинтересованную часть публики в том, что свобода конкуренции находится под за-

щитой. Между тем концентрация и монополия из десятилетия в десятилетие продолжают расти так же быстро, как в Европе. Уголовные процессы против монополий не оказывают никакого влияния на их развитие.

Теперь мы подходим к основной проблеме, о которой высшие руководители «Дженерал электрик», очевидно, помнили, когда выступали для протокола, изображая из себя святую невинность. Если эти отрасли действительно представляют собой монополии, неуклонно укрепляющие свои позиции и лишаящие общество преимуществ конкуренции, тогда по отношению к ним следует применить такие же строгие меры регулирования, как и к таким «естественным» монополиям, как предприятия коммунального обслуживания. Но именно такого рода картельного регулирования и боятся корпорации. Особую ненависть вызвало бы у них эффективное регулирование, даже в условиях стабильных цен, ибо не известно, на каком уровне будут установлены цены. Другой крайней альтернативой регулированию была бы непосредственная государственная собственность, при которой прибыли, образующиеся после покрытия себестоимости, направляются в общий оперативный фонд правительства.

Ни один признанный политический деятель в Соединенных Штатах не стоит ни на той, ни на другой позиции. Все они объявляют себя сторонниками нынешней ситуации; это свидетельствует лишь о том, что они в основном полностью солидаризируются с крупными собственниками, которым как раз по душе нынешняя ситуация: существование монополий наряду с торжественной демонстрацией псевдоконкуренции.

Третьим путем могло бы явиться расчленение некоторых крупных компаний на составные части. Оказалось, например, что «Дженерал электрик» при Кординере была разбита на 27 автономных подразделений, насчитывавших 110 мелких компаний. Каждая из этих последних управлялась как отдельное предприятие, а руководитель такой компании имел собственный бюджет. Однако на этих руководителей оказывалось постоянное давление, с тем чтобы они добивались увеличения прибыли.

Такой путь опять-таки не устроил бы крупные компании (большинство которых представляют собой скопище людоедов), несмотря на то что это не привело бы к сокращению их производительности. Наоборот, она могла бы даже возрасти. Одним из последствий такого процесса яви-

лось бы и увеличение числа руководящих постов, что отвечало бы интересам честолюбивых представителей среднего класса.

Поведение деятеля корпорации свидетельствует, что он подсознательно придерживается убеждений, которые никогда не высказывает, а именно что это *его* рынок, на котором действуют вассалы в виде *его* клиентов и *его* работников, и что правительственные чиновники — это *его* чиновники. В то время как по официальной теории корпорация существует, чтобы служить обществу, по неосознанному и совершенно правильному убеждению деятеля корпорации, в наше время общество и правительство практически существуют для того, чтобы служить корпорации — началу и концу всего сущего.

В электротехнической промышленности как отдельные ее представители, так и компании подверглись более суровому разбирательству, нежели это практикуется обычно. Поскольку дело касалось тяжелого оборудования, компании коммунального обслуживания, муниципальные и правительственные органы обрушили на электротехнические фирмы град судебных исков. В 1965 г. компаниям «Дженерал электрик», «Вестингауз электрик корпорейшн» и ряду других корпораций группа среднезападных электроэнергетических компаний предъявила иск на сумму 16 863 203 долл.

В целом против указанных корпораций было возбуждено 1912 гражданских дел в связи с нарушением антитрестовского законодательства, которые, согласно опубликованным сведениям, обошлись «Дженерал электрик» в 225 млн. долл., «Вестингауз электрик корпорейшн» — около 110 млн. долл., а «Эллис — Чалмерс» — в 45 млн. долл. Большинство дел, сумма претензий по которым не установлена, было улажено во внесудебном порядке, однако в целом связанные с ними издержки корпораций оказались весьма значительными, хотя и не исчерпали объем незаконных прибылей.

### *Господствующая практика установления монопольных цен*

Прекратилось ли установление монопольных цен в результате судебного процесса против корпораций в электротехнической промышленности? Читатель может сам ответить на этот вопрос, сравнив цены конкурирующих товаров в ряде магазинов. Каким-то образом получается, что цены почти одинаковы на все товары — мыло, сахар, молоко, соль, крупу, автомобили, электробытовые приборы, сигареты и т. д.

В отдельных районах одни и те же сорта бензина, но под различными фирменными марками продаются по одинаковым ценам, за исключением случаев, когда вспыхивает «война цен». Но «война цен», являющаяся обычной формой конкуренции в бизнесе, как всем известно, теперь явление весьма редкое. Старые фирмы считают «войну цен» патологическим явлением и делают все, чтобы ее избежать. Ибо хотя бизнесмены и верят в свободное предпринимательство — свободу поступать так, как им заблагорассудится, — на самом деле, как бы они это ни отрицали, они ненавидят свободную конкуренцию. Правительство же со своей стороны, осуждая установление монопольных цен, в то же время поддерживает уровень сельскохозяйственных цен.

Т. К. Куин, бывший вице-президент «Дженерал электрик», как-то заметил, что одна треть американской экономики — автомобили, сталь, сигареты, цемент, нефтепродукты, химические товары, кровельные материалы и машинное оборудование — базируется на монопольных ценах, устанавливаемых в результате соглашения между ведущими компаниями. Но деятели корпораций, так же как и представители преступного мира, имеют для каждой ситуации свое собственное определение. Так, Роджер Блаф, президент «Юнайтед Стейтс стил», заявил: «Цена, которая соответствует другой цене, является конкурентной». С подобной точкой зрения мало кто из людей, не принадлежащих к бизнесу, может согласиться. Если бы каждая игра в бейсбол заканчивалась вничью, большинство болельщиков начали бы подозревать, что исход игры согласован заранее.

Когда акционерам «Вестингауз электрик корпорейшн» предложили высказаться по поводу поведения их управляющих, большинством голосов они его одобрили; акционеры «Дженерал электрик» просто сорвали все попытки поставить под сомнение поведение своего руководства и одобрили его 98% голосов.

Тем не менее тщательно разработанная судебная инсценировка с монополией, в которую многие (в том числе председательствовавший на процессе судья) серьезно верят, обходится дорого: крупные компании, оплот американской экономической системы, официально заклеены как «преступники».

В этом смысле «Дженерал электрик» (наряду с многими другими компаниями) является, по выражению профессора Сазерленда, «рецидивистом». Роберт Кеннеди, бывший в то время министром юстиции, после процесса, быть может,



в расчете на эффект предложил наложить судебные ограничения на «Дженерал электрик», которая уже имела на своем счету 29 судебных решений, чтобы заставить ее впредь не нарушать закон под угрозой еще более серьезного наказания; это выглядело так, будто ранее осужденному, вновь нарушающему закон, предписывают не нарушать его. Во исполнение этой директивы министерство юстиции в декабре 1961 г. добивалось судебного предписания, разрешающего налагать на «Дженерал электрик» неуставленное число штрафов, если она когда-либо будет снова нарушать антитрестовское законодательство. Обосновывая свое обращение в суд, министерство юстиции ссылалось на 39 дел, ранее возбужденных против «Дженерал электрик» за нарушения антитрестовских законов (из них 36 после 1941 г.), в том числе 29, по которым были вынесены судебные приговоры, 7, по которым с корпорацией было достигнуто соглашение, и 3, по которым Федеральная торговая комиссия вынесла «неблагоприятное суждение». Эти данные, отмечало министерство юстиции, свидетельствуют о «склонности «Дженерал электрик» к постоянным и частым нарушениям антитрестовского законодательства» на всех своих предприятиях. Перечень деяний «Вестингауз электрик корпорейшн» вряд ли был бы более скромным.

Извлекли ли дельцы в электротехнической промышленности какие-либо уроки из всего этого? — вопрошает журнал «Форчун». «Единственный вывод, который я сделал, — заявил один из администраторов, — заключается в том, что беседовать следует только с одним лицом и не бывать на встречах, в которых участвует много людей». Многие из обвиняемых... сочли себя козлом отпущения. Они возражали против предъявления им более серьезных обвинений в сговоре, чем многим другим бизнесменам, поскольку сговор в других отраслях столь же обычен, как и в электротехнической промышленности. «Почему выбрали именно нас? — сетовали они. Посмотрите на кой-кого в других отраслях».

Подобные протесты говорят о том, что эти люди не поняли значения обрядового жертвоприношения. В период высших индейских цивилизаций Южной и Центральной Америки существовал обычай каждый год приносить жертву богам, сжигая (или каким-либо другим способом умерщвляя) самых прекрасных девственниц. Уничтожая то, что было вождением для них самих, мужчины-индейцы демонстрировали таким образом свою набожность. Заклеймив преступные действия высокооплачиваемых администраторов

компаний, героев прессы, радио и телевидения, Соединенные Штаты, подобно индейцам, торжественно продемонстрировали свою благочестивую веру в конкуренцию, невзирая на то, что конкуренция сходит на нет.

Сразу же после окончания судебного процесса Роберт Пакстон, президент «Дженерал электрик», в возрасте 59 лет, подал в отставку «по причине слабого здоровья», несмотря на то что ему оставалось еще целых шесть лет до обязательного ухода на пенсию.

Из числа возбужденных 7 дел о преступлениях в сталелитейной промышленности уже по двум летом 1965 г. были приняты в высшей степени важные судебные решения, согласно которым компании были признаны виновными.

По первому делу 8 компаний были признаны федеральным судом виновными в сговоре с целью установления цен на листовую сталь, ежегодный сбыт которой определяется в 3,6 млрд. долл. — сумму гораздо большую, чем объем продаж в электротехнической промышленности. Такая сталь применяется для изготовления всевозможных потребительских товаров, от автомобильных кузовов и кухонного оборудования до холодильников, стиральных машин и конторской мебели. Компании были оштрафованы на 50 тыс. долл. каждая, то есть на максимальную сумму, предусмотренную соответствующей статьей закона; вынесение же приговора двум главным администраторам было отложено.

Виновные компании представляли большую часть сталелитейной промышленности — «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», «Бетлехем стил компани», «Нэшнл стил корпорейшн», «Грейт лейкс стил корпорейшн», «Джонс энд Лафлин стил корпорейшн», «Армко стил корпорейшн», «Рипаблик стил корпорейшн» и «Уиллинг стил корпорейшн». В качестве соучастников сговора, но не в качестве обвиняемых, в обвинительном акте фигурировали также «Янгстаун шит энд тьюб компани», «Грэнит сити стил компани» и «Питсбург стил компани». Эти компании совершили серьезные нарушения закона, по которым им предъявлено обвинение, в период между 1945 и 1961 гг., когда Республиканская партия на короткий период вернулась к власти.

Во время вручения обвинительного акта с весьма любопытным замечанием выступил Эдмунд Ф. Мартин, вице-председатель компании «Бетлехем стил»: «Даже если допустить, что предъявленные обвинения справедливы, министерство юстиции стремится не исправить какие-либо незаконные или порочные действия, совершаемые сегодня, а

лишь покарать промышленность за практику, от которой, даже по утверждению самого обвинительного акта, она уже отказалась». Это все равно, как если бы человек, обвиняемый в совершении три года назад кражи со взломом, стал утверждать, что власти не борются с сегодняшней преступностью, а досаждают ему, хотя у него с тех пор «все в полном порядке».

Несколько дней спустя другой федеральный судья оштрафовал четыре ведущие сталелитейные компании и одну фирму, торгующую сталью, на общую сумму 150 тыс. долл., после того как была доказана их виновность в установлении монопольных цен и в махинациях при продаже мартеновской стали армии, военно-морскому флоту, а также частным компаниям в период с 1948 по 1961 г., то есть в период, когда США вели войну в Корее. «Бетлехем стил», вторая по величине компания в сталелитейной промышленности, была оштрафована на 40 тыс. долл.; «Юнайтед Стейтс стил» — на 35 тыс. долл.; «Мидвейл — Хеппенстоул компани оф Филадельфия» — на 35 тыс. долл.; «Эри фордж энд стил корпорейшн» — на 25 тыс. долл.; и «Оупен дай форджинг институт» — на 15 тыс. долл. В результате этих сделок обвиняемые получали в год примерно 100 млн. долл.

Объектом сделок служили стальные поковки для изготовления коленчатых валов судовых двигателей, предназначенных для военно-морского флота, и деталей артиллерийских орудий для армии, причем в ходе следствия выяснилось, что компании-ответчики незаконно устанавливали на валы генераторов такие же цены, что и на целые роторы, сбывавшиеся компаниям «Дженерал электрик», «Вестингауз электрик корпорейшн» и «Эллис — Чалмерс», то есть главным обвиняемым по делу о великом сговоре в электротехнической промышленности. Разница в размере штрафов в сталелитейной и электротехнической промышленности объясняется разным количеством приговоров по каждому обвинению. Закон Шермана после внесения в него поправок допускает максимальный штраф по каждому обвинению в сумме 50 тыс. долл. В деле электротехнических фирм всего было предъявлено 20 обвинений, хотя не каждая компания подпадала под все эти 20 обвинений.

На вопрос газеты «Нью-Йорк таймс», не намерены ли обвиняемые компании предъявить гражданский иск сталелитейным компаниям за тройной ущерб, представители корпораций «Дженерал электрик» ответили, что пока они еще ничего не решили, руководители «Эллис — Чалмерс» отка-

зались что-либо сказать по этому поводу, а «Вестингауз электрик корпорейшн» отважно заявила: «По нашим данным, мы не понесли никаких потерь по закупкам стали, которые, как мы полагаем, совершались на основе конкурентных цен».

В этом процессе 5 администраторов сталелитейных компаний 25 октября 1962 г. были приговорены по одному и тому же пункту обвинительного заключения, который они не опротестовали, к штрафу на общую сумму 44 тыс. долл.

Размеры наложенных штрафов по сравнению с размерами незаконных сделок, очевидно, производят такое впечатление, как штраф в 5 долл. за совершение крупного воровства.

В последнее время число крупных дел, касающихся нефти, асфальта, молока, стали, электротехнических изделий и т. п., слишком велико, чтобы их можно было здесь рассмотреть. Не менее 92 дел по обвинению в нарушении анти-трестовского законодательства (это рекордная цифра) было начато в 1960 г. при республиканском правительстве, хотя при президенте Кеннеди проведение в жизнь этих законов резко ослабло, а при президенте Джонсоне практически приостановилось. Администрация Джонсона фактически открыла большому бизнесу зеленую улицу для слияний и монополистической практики вообще; и за это учрежденный при президенте Консультативный совет бизнесменов, состоявший примерно из 100 председателей и президентов крупнейших корпораций, оказал полную поддержку разработанной лично Л. Джонсоном губительной политике войны во Вьетнаме.

### *Новая высшая политика*

Давайте рассмотрим все эти нарушения закона с другой точки зрения. Быть может, как часто утверждают руководители многих корпораций, сами законы в известной степени созданы вопреки закону, хотя и являются простым выражением обычного права, на котором основывается вся англо-американская правовая система. Но, возможно, эта правовая система в свою очередь также противоречит закону и должна быть сломана или радикально пересмотрена.

Профессор Аллан Невинс, историк из Колумбийского университета, в своей верноподданнической биографии Джона Д. Рокфеллера I утверждает, что распространенное представление о Рокфеллере как о типичном безжалостном соб-

ственнике, постоянно попирающем закон в погоне за прибылью, является ошибочным. В своем заключении (которое можно с успехом отнести к любому промышленному магнату) профессор Невинс косвенно утверждает, что Рокфеллер является своего рода политиком, то есть человеком, планирующим и пекущимся в интересах всего общества, хотя и с помощью методов, не всегда доступных пониманию простых смертных. Так, профессор Невинс пишет: «За этим организаторским талантом, который ассоциируется с гением Ришелье или Бисмарка, скрывается комбинация черт, не менее интересных в силу своей простоты, яркости и гармонии. А по преданности своему делу,—продолжает профессор Невинс,—Рокфеллер напоминает нам Сесилия Родса».

Если бы профессор Невинс избрал для сравнения со своим героем более близких нам по времени политических деятелей, читатель смог бы быстрее обнаружить неправомочность изображения Рокфеллера в качестве политика, действующего в соответствии с некой концепцией «общества всеобщего благоденствия», а не просто ради личного обогащения доящего общество с помощью самой эффективной монополии из всех известных истории. В действительности Рокфеллер в свои лучшие времена действовал вразрез с интересами общества, и это официально подтвердили суды Соединенных Штатов.

Профессор Невинс не ограничивает свои обобщения Рокфеллером: «Творцы нашего материального прогресса [если таковыми они вообще были.—Ф. Л.], такие люди, как Уитни, Маккормик, Вестингауз, Рокфеллер, Карнеги, Хилл и Форд, будут всегда занимать в истории подобающее им место созидателей [если они были таковыми на самом деле.—Ф. Л.] мощи, необходимой для самого существования цивилизации».

Далее профессор Невинс уже совсем нелепо утверждает, что эти и подобные им люди «спасли мир» во время первой мировой войны, а позднее помогли преодолеть «длинную цепь мировых кризисов». Вслед за тем он призывает пересмотреть историю, чтобы отдать этим несправедливо оцененным людям должное в качестве строителей и спасителей цивилизации.

Что касается роли как американских, так и иностранных промышленных магнатов в период 1914—1918 гг., то они, отнюдь не задаваясь целью спасти мир, напротив, явились основными действующими факторами в развязывании первой мировой войны, как это неопровержимо доказывают

многочисленные исследования. Именно лидеры американского бизнеса толкнули Соединенные Штаты, издавшае за военными действиями, вступить в войну под фантастическим предлогом обеспечить свободу морей, положить конец милитаризму и спасти мир для демократии.

Почти все серьезные осложнения сегодняшнего мира имеют своим непосредственным источником действия, совершавшиеся в 1914—1918 гг. правительствами крупных держав, в том числе Соединенных Штатов, и крупнейшими собственниками, служившими этим правительствам надежной опорой.

Но хотя утверждения профессора Невинса и других, рассуждающих таким же образом, неправдоподобны, тем не менее существует мнение, что деятель корпорации фактически является политическим деятелем. Но если бы это было именно так, тогда нарушения закона, которые мы здесь рассматривали, заслуживали бы не только оправдания, но и всяческого поощрения. Ибо если эти люди стремятся избавиться от целого ряда препятствующих прогрессу реакционных законов, всячески нарушая их и уклоняясь от их соблюдения, чтобы установить индустриальный феодализм, их уже можно считать дальновидными политическими деятелями. Правда, такое стремление они никогда не провозглашали открыто; возможно, они держат его в секрете. Быть может, существует какой-то тайный политический заговор, имеющий целью уничтожить нынешнюю форму правления и создать «здоровое общество» в соответствии с концепцией Торговой палаты Соединенных Штатов, а именно индустриальный феодализм.

Хотя лидеры корпораций и не проявляют сознательного стремления к политической деятельности, если не считать их извечного стремления насаждать в органах власти своих марионеток и ставленников, все же остается фактом, как утверждает профессор Сазерленд, следующее:

«За последнее столетие эта экономическая и политическая система изменилась. Изменения явились результатом главным образом усилий бизнесменов. Если слово «подрывной» применимо к усилиям, имеющим целью произвести коренные изменения в той или иной социальной системе, тогда лидеры бизнеса являются наиболее ярко выраженной подрывной силой в Соединенных Штатах. Эти лидеры действовали индивидуально или небольшими группами, стремясь обеспечить себе особые преимущества. Высшим божеством, которому служил бизнесмен, являлась прибыль, и он охотно

жертвовал общими и абстрактными принципами свободной конкуренции и свободного предпринимательства во всех случаях, когда это сулило ему материальную выгоду. Более того, он находился у кормила власти и потому имел возможность обеспечить себе эти особые преимущества...

Ограничение свободного предпринимательства также исходило главным образом от бизнесменов, которые постоянно стремились усилить правительственное регулирование в своих собственных интересах, как, например, в области таможенных пошлин, субсидий и запрещения снижения цен против обозначенных на фабричных марках.

По существу, интересы бизнесменов претерпели значительные изменения: вместо стремления к эффективности производства появилось стремление к эффективности воздействия на общество, в том числе на правительство, в целях получения особых преимуществ.

Однако самый важный результат нарушений антитрестовского законодательства крупными концернами состоит в том, что они вывели из строя нашу систему свободной конкуренции и свободного предпринимательства. Конкуренция более не служит у нас регулятором экономических процессов, и мы не заменили ее эффективным правительственным регулированием. Мы не можем вернуться назад к конкуренции. Мы должны идти вперед к какой-то новой системе, быть может к коммунизму, или к кооперативизму, или к гораздо более полному правительственному регулированию, чем то, которое существует сейчас. Я не знаю, что ждет нас впереди, и не слишком этим озабочен, но я знаю одно: то, что представляло собой довольно эффективную систему, уничтожено противозаконной практикой большого бизнеса».

Словом, эти различные направления деятельности корпораций, 80% которых составляют собственность 1,6% населения, можно расценивать двояким образом. Если деятели корпораций и их хозяева ведут борьбу за уничтожение созданной отцами-основателями политической системы 1789 г., с тем чтобы установить новую, более отвечающую их чаяниям систему, их можно рассматривать как политических творцов и (по крайней мере с точки зрения интересов крупных собственников) как людей, достойных восхищения, таких, к каким профессор Невинс относит Рокфеллера. С другой стороны, если система 1789 г. — хорошая система (каковой, на мой взгляд, она в целом и является) и ее следует защищать, тогда деятели корпораций оказываются перед лицом истории заклеяменными закоренелыми

преступниками, настоящими ниспровергателями и врагами существующей общественной системы.

Во всяком случае, можно сказать, что для выявления преступников в мире бизнеса нам не следует искать их среди просочившихся туда обитателей преступного мира. К тому же нет никаких конкретных данных, свидетельствующих о том, что представители преступного мира действительно проникли в сферу бизнеса, хотя любой из них может приобрести акции на бирже. Крупные преступники — это обыкновенные корпорации и их должностные лица (агенты и послушное орудие богачей), что неоднократно подтверждали федеральные суды и квазисудебные трибуналы Соединенных Штатов Америки.

Следовательно, нужно признаться, что попытка обнаружить в мире крупного бизнеса членов или агентов какой-либо мафии, организации «Коза ностра» или какого-либо преступного синдиката не увенчалась успехом; мы видим лишь, как старые предприниматели, занявшие прочные позиции, имеют на своем счету внушительное число нарушений закона, и по сравнению с их незаконной деятельностью операции мафии и преступных синдикатов кажутся детской игрой.



### НАСЛЕДСТВЕННЫЕ БОГАЧИ

#### I

Мы уже исследовали в двух главах данные, касающиеся крупных состояний и личных владельцев таких состояний, и теперь нам предстоит рассмотреть вопрос о концентрации основного ядра американского частного капитала. В данной главе приводятся выводы, которые сделал автор в результате такого анализа.

Итак, как мы отмечали, личное богатство, нажитое новыми предпринимателями (новыми в том смысле, что они впервые появились на исторической арене после второй и даже после первой мировой войны), выражается в относительно небольших суммах. Следовательно, хотя после 1918 и 1945 гг. и были нажиты новые состояния, большие и малые, таких состояний немного, они не достигли слишком больших размеров и не стали особенно мощным фактором в политико-экономической жизни страны. За исключением семейства Кеннеди, никто из новых владельцев крупных состояний не играет выдающейся роли в государственных делах, да и политическая деятельность членов семьи Кеннеди не была связана с их финансовыми интересами. Кеннеди участвовали в политической жизни страны еще задолго до того, как у них появились большие деньги, хотя, разумеется, деньги, значительно облегчали их политическую деятельность. За исключением Джозефа П. Кеннеди, остальные члены этой семьи, больше интересовались политикой, нежели коммерцией.

В настоящее время почти все большие доходы, превышающие миллион, 500 тыс. или даже 100 тыс. и 50 тыс. долл. в год, фактически поступают за счет *старых* состояний к наследникам, то есть людям, никогда не предпринимавшим никаких усилий, явных или тайных, творческих или любых иных, чтобы накопить состояние. К тому же, как бы новые предприниматели ни старались, они не могут достичь поло-

жения, позволяющего причислить их к той же финансовой группе, к которой относятся и богатые наследники.

2—3 тыс. человек, доходы которых составляют от 50 тыс. до 500 тыс. долл. (и лишь в очень немногих случаях превышают эту сумму), принадлежат к числу наемных управляющих корпораций, заправил и руководителей огромных промышленных империй самых богатых людей. Они начали получать такие доходы почти на склоне лет, в большинстве случаев когда им уже перевалило за сорок и даже за пятьдесят и они вот-вот должны были удалиться на покой. Лишь немногие из них имеют большие личные состояния. К этой группе можно отнести примерно столько же независимых мелких предпринимателей (мелким предприятием обычно считается предприятие с капиталом не более 50 млн. долл.).

Значительно меньший процент в этой группе составляют известные артисты и спортсмены, заработки которых с возрастом, как правило, резко падают. Вопреки широко распространенному мнению, среди людей, получающих очень высокие доходы, крайне мало изобретателей. Как свидетельствуют статистические данные, в этой группе полностью отсутствуют ученые, люди, занимающиеся научно-исследовательской работой, специалисты различных профессий; в нее входит лишь незначительное число высококвалифицированных врачей узкой специальности, обслуживающих главным образом состоятельные слои населения, и немногочисленные инженеры, занимающие административные посты. Офицеры высших чинов получают мизерное жалованье, хотя некоторым из них удастся получить тепленькое местечко в корпорациях на те несколько лет, которые остаются у них после ухода в отставку. Короче говоря, лишь у немногих из самых высококвалифицированных специалистов даже на склоне лет доходы приближаются к 50 тыс. или даже к 30 тыс. долл. С точки зрения получаемых ими доходов это только наемники, необходимые технические специалисты на «экономической плантации». В условиях самой богатой экономики мира они наряду с менее квалифицированными слоями населения должны считать копейки, ибо их удел — личная нужда.

Рост числа людей, получающих высокие доходы, происходящий одновременно с циклическими повышениями цен и ускорением темпов экономической активности, отнюдь не значит, что новые состояния продолжают возникать направо и налево, как полагают некоторые наивные финансовые наблюдатели. Он только означает, что циклические тенденции выгодны для владельцев старых состояний, ибо независимо от

размеров доходов у них всегда остаются активы, обладающие поистине колоссальной способностью приносить доходы при циклических фазах развития, а также сохраняющие прочную устойчивость в периоды спада.

Данные журналов «Форчун» и «Сатердей ивнинг пост», а также газеты «Нью-Йорк таймс» о новых и старых богатейших людях страны свидетельствуют, что около половины из 75 человек, ставших объектом тщательного обследования, являются новыми богачами, а другая половина принадлежит к числу старых богачей. На первый взгляд соотношение старых и новых богачей представляется одинаковым, примерно 50 : 50. Такой вывод, который, в частности, вытекает из характера перечня, опубликованного в 1957 г. журналом «Форчун», будет решительно оспариваться нами здесь, ибо мы покажем, что, даже если принять на веру все утверждения «Форчун» относительно новых богачей, эти последние представляют собой не более чем тень на поверхности глубокой, тихой заводи, о существовании которой обычно не подозревают. Заводь эту образуют состояния (в том числе и попечительские фонды), выявленные Лампменом и перечисленные в гл. I.

Эти состояния, владельцы которых составляли в 1953 г. 1,6% взрослого населения страны (в настоящее время этот процент сохранился, а может быть, и снизился вследствие непропорционально большого роста численности неимущих классов населения в связи с высокой рождаемостью в послевоенные годы) и относились к категории людей, обладавших приносившими доход активами на сумму не менее 60 тыс. долл., представляют собой почти абсолютное большинство активов, принадлежащих имущим классам. Однако свыше 50% этих людей, как указывает Лампмен, владеет активами на сумму не более 125 тыс. долл., в результате чего численность лиц, владеющих активами в сумме более 125 тыс. долл., сокращается до 0,8%, причем большинство из них можно считать лишь умеренно богатыми, или, как их обычно называют, «обеспеченными» и «ненуждающимися» людьми.

Мы приводим здесь опубликованный «Форчун» перечень наследников, владеющих личными активами на сумму от 75 млн. долл. и выше, но прежде мы снова должны возразить против деления их в этом списке на новых и старых богачей. Как известно, согласно данным, полученным Лампменом, в 1953 г. имелось 27 тыс. владельцев состояний на сумму не менее 1 млн. долл., и, таким образом, в перечне «Форчун» перечислены лишь немногие представители самой богатой верхушки. В 1967 г. их насчитывалось уже около 90 тыс., это

произошло главным образом в результате повышения рыночной стоимости принадлежавших им активов.

Прежде всего, имя Ж. П. Гетти теперь перенесено в список наследников, где ему и полагается быть: в список, приведенный в гл. II, оно было внесено только для того, чтобы временно умиротворить тех, кто на основе публичных отчетов полагает, будто Гетти нажил свое состояние исключительно благодаря своим собственным усилиям. В число наследников, которых «Форчун» называет новыми богачами, включено еще одно имя; причины такого изменения классификации будут изложены здесь, и читатель сможет сам судить о том, кто прав — «Форчун» или автор данной книги.

В этот же список внесен скончавшийся в 1962 г. в возрасте 101 года Годфри Л. Кэбот из Бостона, которого «Форчун» отнес к категории новых богачей. Он был членом знаменитой семьи Кэботов из Бостона, основанной Джином Кэботом (или Шэботом), прибывшим в Америку в 1700 г. с англо-французского острова Джерси. Вскоре Кэбот стал одним из крупных землевладельцев в новых колониях, и с тех пор члены этой семьи известны как состоятельные бизнесмены и специалисты, дипломаты и политические деятели. Эта семья, как и связанная с нею семья Лоуэлл и различные другие бостонские семьи, всегда была «при деньгах», причем кое-кто из них разбогател еще до американской революции.

Закончив в 1882 г. Гарвардский университет и проучившись некоторое время за границей, Годфри Кэбот отправился в Западную Пенсильванию, где занялся деятельностью в новых отраслях промышленности, нефтяной и газовой, и вскоре, как специалист-химик, заинтересовался производством промышленной сажи, побочного продукта природного газа. Он стал вкладывать деньги, которых у него было немало, в заводы по производству промышленной сажи (вскоре он владел уже 10 такими заводами) и в строительство трубопроводов для природного газа. Его вполне можно было называть «Кэбот — король промышленной сажи». Промышленная сажа широко применяется в химической промышленности, в которой Кэбот и один из его братьев издавна играли ведущую роль. Короче говоря, Кэбот — типичный богатый инвестор и предприниматель, доведший свое первоначальное состояние до уровня, который «Форчун» недавно счел заслуживающим внимания. Его явно можно отнести к категории наследников, хотя сам он лично проявил больше творческих способностей, чем большинство из них. Все Кэботы, живущие в настоящее время, являются наследниками.

Владельцы наследственных состояний  
(по данным 1957 г.)

Фамилия	Объявленная чистая сумма (в млн. долл.)	Род финансовой деятельности	Возраст в 1957 г.	Образование	Наличие детей
1. Жан Поль Гетти (Лос-Анджелес)	700—1000	управляющий «Гетти ойл компани» рантье	65	Оксфордский уни- верситет (бакалавр)	5
2. Эйлас Меллон (супруга Меллона Брюса) (Нью-Йорк)	400—700				
3. Поль Меллон (Аппервилль, штат Вирджиния)	400—700	директор «Меллон нэшнл бэнк» и др.	50	Йельский универ- ситет и Кембридж- ский университет (бакалавр)	2
4. Ричард К. Меллон (Питсбург)	400—700	управляющий АЛКОА «Галф ойл» и др.	58	посещал Гарвард- ский университет	4
5. Сара Меллон* (супруга Алана М. Скэйфа) (умерла в 1965 г.)	400—700	рантье	54		2
6. Джон Д. Рокфеллер- младший (умер в 1960 г.)	400—700	группа «Стандард ойл», акционер	83	Университет им. Брауна (бакалавр)	6
7. Ирене Дюпон (умер в 1963 г.)	200—400	управляющий «Дюпон де Немур», «Дженерал моторз»	81	Массачусетский технологический институт (бакалавр естественных наук, магистр естеств. наук)	8
8. Уильям Дюпон (Уилмингтон)	200—400	президент «Делауэр траст компани»	61		5

Фамилия	Объявленная чистая сумма (в млн. долл.)	Род финансовой деятельности	Возраст в 1957 г.	Образование	Наличие детей
9. Эми Фипс* (супруга Фредерика Гэста) (Палм Бич)	200—400	рантье			
10. Говард Хьюз (Хьюстон)	200—400	управляющий «Хьюз тул компани»	52	посещал Калифорнийский технологический институт	нет
11. Винсент Астор (Нью-Йорк) (умер в 1960 г.)	100—200	землевладелец	66	посещал Гарвардский университет	нет
12. Ламот Дюпон Коупленд (Уилмингтон)	100—200	управляющий «Дюпон де Немур», «Дженерал моторз»	52	Гарвардский университет (бакалавр)	3
13. Супруга Альфреда И. Дюпона	100—200	директор компании	Возраст не указан	посещала Лонгвудский колледж	не указано
14. Супруга Эдзела Форда* (Детройт)	100—200	рантье			4
15. Дорис Дьюк* (Нью-Йорк)	100—200	рантье			
16. Эмори Хаугтон (был. посол во Франции)	100—200	«Корнинг глас»	58	Гарвардский университет (бакалавр)	5
17. Артур А. Хаугтон-младший (Нью-Йорк)	100—200	«Корнинг глас»	—	посещал Гарвардский университет	4
18. Рой Артур Хант	100—200	один из управляющих АЛКОА	76	Йельский университет (бакалавр)	4
19. Эббей Рокфеллер* (супруга Жана Мозэ)	100—200	рантье			



Фамилия	Объявленная чистая сумма (в млн. долл.)	Род финансовой деятельности	Возраст в 1957 г.	Образование	Наличие детей
32. Бенсон Форд (Детройт)	75—100	вице-президент «Форд мотор»	38	посещал Принстонский университет	2
33. Генри Форд II (Детройт)	75—100	председатель «Форд мотор»	40	посещал Йельский университет	2
34. Уильям К. Форд (Детройт)	75—100	вице-президент «Форд мотор»	27	Йельский университет (бакалавр)	2
35. У. Аверелл Гарриман (Нью-Йорк)	75—100	правительственная служба, инвестиции	66	Йельский университет (бакалавр)	2
36. Роберт Клеберг-младший (Кинг Рэнч, Техас)	75—100	скот, нефть	61	посещал Висконсинский университет	1
37. Джон М. Олин (Алтон, Иллинойс)	75—100	один из управляющих «Олин Мэтисон», химикалии	65	Корнелльский университет (бакалавр)	3
38. Спенсер Т. Олин (Алтон, Иллинойс)	75—100	один из управляющих «Олин Мэтисон», химикалии	57	Корнелльский университет (магистр экономики)	не указано
39. Дж. Говард Пью (Филадельфия)	75—100	один из управляющих «Сан ойл компани»	75	посещал Массачусетский технологический институт	
40. Джозеф Н. Пью-младший	75—100	один из управляющих «Сан ойл компани»	71	Корнелльский университет	4
41. Супруга М. Мериуэзера Поста (Вашингтон)	75—100	директор «Дженерал фудз»	70	средняя школа	3
42. Роберт Вудраф (Атланта)	75—100	один из управляющих «Кока-кола компани» и другие	68	посещал Эмори	

\* Не числятся в «Who's Who» за 1956—1957, 1964—1965 гг.



Нет никаких гарантий, что перечень журнала «Форчун», в котором числятся 42 имени, охватывает всех личных владельцев наследственных состояний, выражающихся в сумме не менее 75 млн. долл. (умножившихся или оставшихся без изменений). Он, вероятно, является неполным, даже если придерживаться критериев, установленных «Форчун». Так, в нем не упоминается Уильям Рэнд Кенан, основавший «Юнион карбайд компани». Он умер в 1965 г. в возрасте 93 лет и оставил недвижимость на сумму (по предварительным оценкам) 100 млн. долл. О том, что Кенаны отнюдь не были мелкими бизнесменами, свидетельствует то обстоятельство, что в настоящее время Уильям Рэнд Кенан-младший является председателем правления «Найагара каунти нэшнл бэнк траст компани», президентом «Пенинсюлер энд оксидентал стимшип компани», «Флорида ист коаст рейлуэй компани», «Флорида ист коаст хотэл компани», «Флорида ист коаст кар ферри компани», «Модел лэнд компани», «Перрайн Грант лэнд компани», «Уэст Палм Бич уотер компани», «Кэролайна апартмент компани» и «Уэстерн блок компани», а также директором различных других компаний, в том числе «Флорида пауэр энд лайт компани». Такое множество руководящих постов свидетельствует о принадлежащих Кенану-младшему больших личных активах в этих компаниях.

Никто не может с уверенностью сказать, сколько именно таких «китов» миновало наши сети. Богачи Розенвальды из «Сиерз, Робэк энд компани» не упоминались в перечне. Мы уже видели, что большую часть своей жизни Ж. П. Гетти оставался в тени. Семейство Меллонов, богатство которых достигало астрономических размеров, почти не знали в стране, пока президент Уоррен Гардинг не сделал Эндрю Меллона, имя которого до тех пор никогда не появлялось на страницах «Нью-Йорк таймс», министром финансов. Как показали последующие события, это примерно было то же, что сделать Джованни Казанову директором школы для молодых девиц, ибо Меллон стал щедро устанавливать для удивленных богачей огромные налоговые льготы и, будучи сам винокуром, не препятствовал тому, чтобы другие винокуры утопили в своей продукции находившийся под его официальной юрисдикцией закон Вольстеда.

Таким образом, хотя этот перечень не является исчерпывающим, можно считать, что он приблизительно охватывает тех, кто в 1957 г. лично владел наследственным состоянием,

оценивавшимся свыше 75 млн. долл. Однако главная ценность перечня заключается в том, что он свидетельствует о наличии значительно более крупных состояний, о которых «Форчун» предпочел умолчать.

### *Семейные активы*

Нетрудно заметить, что большинство этих владельцев принадлежит к семьям, пользующимся известностью в финансовом мире, и их состояния представляют собой часть активов, полученную из единого источника. Поскольку эти активы официально принадлежат теперь отдельным лицам, каждое из этих лиц с какой-то точки зрения является владельцем единого состояния. Однако принадлежащие им совокупные активы, полученные ими как членами одной семьи, составляют единое состояние. А без таких семейных активов они не играли бы значительной роли в финансовом мире.

Фактически размеры многих из этих совокупных активов, состоящих из ряда личных наследственных состояний, не более 75 млн. долл. каждое, превышают некоторые из чисто личных крупных состояний, как, например, состояние Говарда Хьюза, ибо 5 сотрудничающих между собой родственников, каждый из которых имеет только 50 млн. долл., полученных ими из единого источника (а таких примеров немало), будут обладать совокупными активами в сумме 250 млн. долл.

Люди, которых я называю сверхбогачами, представлены в этом перечне довольно широко, хотя и не полностью. Сверхбогатство — это попросту очень крупное семейное состояние, которое может быть разделено на несколько частей, но может быть и единым. Оно имеет и другие характерные особенности: прежде всего его владельцы обычно контролируют один или несколько крупных банков и опираются на эти банки. Они полностью контролируют от 1 до 3, а иногда и более крупнейших промышленных корпораций или владеют контрольным пакетом акций этих корпораций. Они создают и контролируют через членов своей семьи от 1 до 3, 4 и более сверхфондов, предназначенных для выполнения ряда официальных важных функций и для обеспечения наряду с этим своего контроля над множеством промышленных предприятий благодаря владению крупными пакетами акций, а также возможности осуществлять большое влияние через своих ставленников. Они либо являются основателями одного или нескольких из крупнейших университетов или ведущих по-

литехнических институтов, либо обеспечивают им основную поддержку. Они постоянно выделяют крупные средства на политические цели, неизменно предоставляя их в распоряжение Республиканской партии, этого политического рупора сверхбогачей. Они владеют исключительно большими активами за границей, а посему питают особый интерес к проблемам внутренней, внешней и военной политики. Кроме того, они косвенно оказывают огромное культурное влияние на народные массы, помещая благодаря использованию массовых средств информации огромное количество рекламных объявлений.

Критики ошибочно возлагают вину за низкий культурный уровень и назойливый характер большей части рекламы на некое туманное единство, именуемое «Мэдисон-авеню»\*. Здесь, однако, следует отметить, что «Мэдисон-авеню» может выпускать в свет только продукцию, одобренную ее клиентами, крупными корпорациями. Если бы эти последние заказывали стихи в духе эпохи королевы Елизаветы, греческие трагедии и произведения великих художников, «Мэдисон-авеню» незамедлительно выполнила бы их заказ.

К тому же зависимость массовых средств информации — газет, журналов, радио и телевидения — от рекламы, оплачиваемой корпорациями, побуждает их редакторов, даже без прямого принуждения, руководствоваться установками, желательными, как они знают или полагают, для владельцев крупных состояний. Конечно (и этому имеется немало примеров), иногда их заставляют и даже вынуждают менять свою позицию. Но добровольное прислужничество проявляется, как правило, не только в конкретных случаях умолчания или тенденциозного освещения тех или иных фактов, а и в поверхностной трактовке серьезных социальных проблем. Все эти проблемы, даже если они и упоминаются, трактуются как часть развлекательной калейдоскопической программы современного цирка — телевидения. Как удачно выразился профессор Дж. Кеннет Гэлбрейт, в Соединенных Штатах «глупец водит за нос глупца». С точки зрения коммерции, естественно, было бы невыгодно уделять серьезное внимание проблемным вопросам. Это нарушило бы «доверие».

В по-своему ценном перечне «Форчун» мы видим в числе сверхбогачей, среди менее крупных фигур, Дюпонов, Меллонов, Рокфеллеров и Фордов, а также семью Пью. Главными,

---

\* Мэдисон-авеню — улица в Нью-Йорке, на которой расположены многие рекламные агентства.— *Прим. ред.*

хотя и не исключительными источниками их богатств являются «Дюпон де Немур», «Алюминум корпорейшн оф Америка», компании группы «Стандард ойл» и «Форд мотор компани». Каждая из этих компаний не раз официально обвинялась в нарушении законов, причем первые три из них неоднократно фигурировали в крупных судебных процессах, успешно возбуждавшихся против огромных монополий. Компании «Алюминум корпорейшн», «Стандард ойл» и «Дюпон де Немур» достигли своего нынешнего положения, согласно официальному судебному определению, именно путем создания монополий.

### *Династия Дюпонов*

Совокупное состояние четырех Дюпонов, по данным «Форчун», составляло не менее 600 млн. и не более 1,2 млрд. долл. Но теперь становится совершенно ясно, что размеры совокупного семейного состояния можно значительно преуменьшить, уделяя внимание лишь нескольким из его наиболее заметных владельцев.

Дело в том, что существует еще немало других состоятельных «баловней судьбы» Дюпонов. Возможно, каждый из них в отдельности и не обладает состоянием в 75 млн. долл., но многие из этой общей группы (численностью свыше 1600 человек, потомков основателя династии Пьера Сэмюэля Дюпона) обладают несколько меньшим состоянием, прямо или косвенно полученным из одного источника — центрального финансового дюпоновского комплекса. В перечень «Форчун» не вошли Алексис Феликс Дюпон-младший (род. в 1905 г.), Альфред Ретт Дюпон (род. в 1907 г.), Альфред Виктор Дюпон (род. в 1900 г.), Эдмунд Дюпон (род. в 1906 г.), Генри Б. Дюпон (род. в 1898 г.), Генри Фрэнсис Дюпон (род. в 1880 г.), Пьер С. Дюпон III (род. в 1911 г.) и целый ряд активных и очень богатых Дюпонов, носящих имя Дюпон или другие имена, привнесенные в золотой круг династии в результате экзогамных браков женщин из семьи Дюпонов. Нередко, однако, среди Дюпонов заключаются и эндогамные браки.

Финансовая элита в семье Дюпонов насчитывает около 250 человек, «и большая часть богатств семьи находится в их руках». Таким образом, имеется 250 крупных и множество мелких Дюпонов.

Итак, крупнейшим из четырех семейных состояний, рассматриваемых нами ниже, следует, видимо, считать совокупное состояние Дюпонов. Помимо того что дюпоновская ком-

пания является старейшей из них, в многочисленный план Дюпонов входит множество индивидуальных предпринимателей, и, если ни один из них сам по себе не играет, пожалуй, столь видной роли, как Рокфеллер или Форд, сообщая они действуют более напористо. К тому же компания Дюпонов как предприятие по производству пороха в периоды больших войн разрасталась астрономическими темпами, достигнув максимального развития в период первой мировой войны; это обеспечило ей возможность широкого проникновения по меньшей мере в четыре крупнейшие современные отрасли промышленности: химическую, автомобильную, нефтяную и резиновую.

Возникает, однако, вопрос, не искажаем ли мы факты, рассматривая совокупное состояние всей семьи, а не его индивидуальных владельцев. Факты действительно были бы искажены, если бы каждый из отдельных наследников этого состояния шел своим самостоятельным путем, а исследователь тем не менее рассматривал их совокупно. Но Дюпоны, как и другие наследники богачи, не пошли каждый своим путем; несмотря на ссоры между отдельными членами семьи, все они действовали как единый коллектив. Райт Миллс упрекнул меня в том, что однажды в одной из моих предыдущих работ я обобщил *«только двоюродных»* братьев и сестер как политическую и экономическую силу. Однако в семье Дюпонов, как и в семье Меллонов, существует тесно связанное между собой финансовое и политическое единство двоюродных братьев и сестер, тогда как в семьях Фордов и Рокфеллеров братские связи не выходят за рамки такого родства.

Двоюродные братья и сестры из семейства Дюпонов тесно объединены сетью семейных холдинговых компаний и попечительских фондов, которые в условиях единого концентрированного семейного руководства обеспечивают единую организацию работы семейных предприятий. Опасность искажения фактов возникла бы в случае подхода к каждому из членов этой родственной группы с финансовой точки зрения как к отдельному лицу. В этом случае мы были бы введены в заблуждение, ибо видели лишь маленькую часть вершины огромного айсберга, в то время как его основная масса оставалась скрытой под поверхностью.

Точные размеры совокупного состояния Дюпонов определить трудно. Однако в конце 1964 г. только «Кристиана секьюритиз компани», крупнейшая из семейных холдинговых компаний, владела инвестициями, достигавшими по ее собственной оценке 3,721 млрд. долл. в «Дюпон де Немур», «Уил-

мингтон траст компани», «Уилмингтон ньюс джорнэл» и «Геркулес паудер компани». Следует отметить, что до этого «Дюпон де Немур» освободилась от 63 млн. обыкновенных акций компании «Дженерал моторз», часть акций которой принадлежала, разумеется, и другим лицам, помимо Дюпонов.

Доля «Кристиана секюритиз компани» в проданных акциях «Дженерал моторз» составляла 18 247 283 акции на сумму 1,788 млрд. долл. по заключительному курсу на 1964 г. 98 долл. за акцию. В то время рыночная стоимость всего первоначального пакета акций «Дженерал моторз», принадлежащего «Дюпон де Немур», составляла 6,174 млрд. долл.

По словам сенатора Гаррисона Уильямса-младшего (штат Нью-Джерси), «Дюпон де Немур» в среднем уплатила по 2,09 долл. за каждую акцию из этого пакета, то есть всего 131 670 тыс. долл.

Среди официально зарегистрированных в конце 1964 г. 10 026 индивидуальных держателей обыкновенных акций «Кристиана секюритиз компани», помимо Дюпонов и их родственников по брачным узам, имеются и другие акционеры, в основном это высшие должностные лица и служащие компании. Доля семьи Дюпонов в капитале «Кристиана секюритиз компани» до второй мировой войны, согласно проведенному правительством обследованию основных владельцев активов 200 крупнейших нефинансовых корпораций, составляла 74%.

Если считать, что члены семейства Дюпонов, составлявшие ее финансовое ядро, все еще владели 44% акционерного капитала «Дюпон де Немур» (согласно исследованию ВНЭК), то последние данные свидетельствуют примерно о следующем.

	Рыночная стоимость на 31 декабря 1961 г.	Рыночная стоимость на 31 декабря 1964 г.
	в долл.	
44% доли семьи в 45 994 520 акциях «Дюпон де Немур» по 247 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> на конец 1961 г., 241 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> на конец 1964 г.	5 001 257 472	4 892 433 792
44% доли семьи в 63 млн. акций «Дженерал моторз», проданных компанией «Дюпон де Немур» по заключительному курсу 98 долл. за акцию на 1964 г. (сюда не включены отдель-		

	Рыночная стоимость на 31 декабря 1961 г.	Рыночная стоимость на 31 декабря 1964 г.
	в долл.	
ные члены семьи Дюпонов, владеющие акциями «Дженерал моторз»)		2 716 560 000
Прямые инвестиции «Кристиана секюритиз компани» в «Дженерал моторз» (добавившиеся после исследования ВНЭК) по 57 <sup>7</sup> / <sub>8</sub> долл. за акцию на конец 1961 г., по 98 долл. за акцию на конец 1964 г.	30 962 102	52 430 000
<i>Итого . . . . .</i>	5 032 219 574	7 661 423 792
<i>Минус:</i> продано компанией «Кристиана секюритиз» 1050 тыс. акций «Дженерал моторз» на уплату налогов и расходы по распределению по среднему курсу около 62 долл. за акцию		62 193 750
<i>Исправленные итоговые суммы</i>	5 032 219 574	7 599 230 042
<i>Минус:</i> планируемая продажа компанией «Кристиана секюритиз» еще 457 312 акций «Дженерал моторз» в начале 1965 г. по предварительному исчисленному минимальному курсу 100 долл. за акцию		45 731 200
<i>Пересмотренные итоговые суммы</i>	5 032 219 574	7 553 498 842
<i>Плюс:</i> 10,5% доли Дюпонов в акционерном капитале «Ю. С. раббер компани», принадлежавшей, по данным исследования ВНЭК, отдельным членам семьи и дюпоновской «Раббер секюритиз компани»	34 316 836	38 232 179
<i>Плюс:</i> другие активы «Кристиана секюритиз», помимо акций «Дюпон де Немур» и «Дженерал моторз»		37 749 136
<i>Плюс:</i> различные личные инвестиции отдельных членов семьи Дюпонов и владение большой земельной собственностью	?	?
<i>Итого . . . . .</i>		7 629 480 000

Указанная выше сумма 7,629 млрд. долл. на 1964 г. является приблизительной, однако она довольно точно соответствует имеющимся данным. Эта цифра, безусловно, занижена, ибо существует множество личных активов Дюпонов, не указанных в этом списке (так как кое-кто из Дюпонов давно уже переключился на другие области деятельности).

Что дает основание полагать, что семейство Дюпонов со-

хранило 44% акций «Дюпон де Немур энд компани»? Во-первых, активы этой компании в самой «Дженерал моторз» не уменьшились. Во-вторых, после исследования, проведенного ВНЭК, «Кристиана секюритиз» снова приобрела пакет акций «Дженерал моторз»; означает ли это общее увеличение ее активов в «Дженерал моторз» или перевод из какой-либо другой части дюпоновского состояния, указано не было, но, вероятно, речь шла об увеличении активов. Если размеры активов, приобретенных семейством Дюпонов через своих отдельных членов после 1937 г., к которому относятся данные ВНЭК, и изменились, то только в сторону увеличения, ибо в истекшие с тех пор годы Дюпоны получали огромные дивиденды наличными. В то же время образ жизни многих из них, в свое время роскошный и требовавший огромных расходов, стал скромнее. Если они не распорядились каким-то образом крупными суммами, не отразившимися в имеющихся данных, то их активы неизбежно должны были увеличиться. В то же время данные об их фондах не говорят о значительном росте их средств.

Правда, сумма, указанная на конец 1964 г., не позволяет определить долю участия Дюпонов в «Дженерал моторз», даже с учетом продажи акций «Дженерал моторз» компанией «Кристиана секюритиз», ибо дюпоновским попечительским фондам было также поручено продать все акции «Дженерал моторз», полученные ими при распределении. Однако соответствующая денежная сумма в зависимости от курса, по которому продавались акции «Дженерал моторз» при повышении их курсовой стоимости, должна была остаться в руках Дюпонов.

Принимая во внимание различные факторы, не только эти, но и другие, можно полагать, что общие семейные активы составляют, вероятно, не менее 7,629 млрд. долл., а не 3 млрд., как недавно указал в своей не известно на чем основанной оценке биограф семейства Дюпонов.

Это дает мне возможность сделать вывод, что Дюпоны, тесно связанные между собой в финансовом отношении, способны при существующем уровне цен в любой момент использовать около 7,5 млрд. долл. для политико-экономического нажима в стране. Несмотря на частичный урон, который члены этой семьи понесли в «Дженерал моторз», их не следует рассматривать как неудачников. Надо отметить, что Дюпоны сохраняют свои личные активы в «Дженерал моторз», являясь крупнейшей известной группой акционеров этой компании.



Кроме того, Дюпоны создали по меньшей мере 18 фондов, общие активы которых, по последним оценкам, опубликованным в «Фаундейшн директори» за 1964 г., составляют 148 046 401 долл. Этими фондами являются «Бредин», «Карпентер», «Чичестер Дюпон», «Коупленд Энделот», «Крестли», «Гуд самаритен», «Ирене Дюпон-младший», «Элютериан Миллс-Хэгли», «Кремер», «Лалор», «Лесесн», «Лонгвуд», «Немур», «Ренкур», «Шарп», «Теано», «Уэлфер» и «Уинтертур».

Основные функции крупнейших из них, «Лонгвуда» и «Уинтертура», совокупные активы которых составляют 122 559 001 долл., в основном сводятся к поддержанию бывших дюпоновских имений во всем их блеске в качестве публичных музеев и ботанических садов. Поскольку эти имения переданы, таким образом, в общественное пользование, их владельцам не пришлось платить соответствующие их стоимости налоги на наследство.

Голоса, обеспечиваемые Дюпонам этими активами и используемые ими через банки и компании, управляющие такими активами по доверенности, укрепляют их влияние на политико-экономическую жизнь страны.

Даже если бы общую стоимость семейных активов можно было точно определить в сумме 7,629 млрд. долл., это не имело бы особого значения. Стоимость больших состояний возрастает и падает в зависимости от темпов развития экономики, вследствие чего в одно десятилетие она может быть выше, а в другое — ниже. Важно то, что при всех изменениях в экономике темпы роста крупных состояний и стоящих за ними компаний обгоняют темпы роста экономики. Иными словами, все меньшее число семейных групп завладевает экономикой страны, хотя семейное состояние распределяется между всевозрастающим числом отдельных наследников. Сегодня Дюпонов, Рокфеллеров и Меллонов стало больше, чем их было в 1900 г., но каждый из них имеет свою долю в увеличившемся центральном состоянии.

Продажа акций «Дженерал моторз» состоялась вскоре после того, как Верховный суд США вынес постановление об этой продаже, осудив компанию «Дюпон де Немур» за нарушение раздела 7 закона Клейтона, запрещающего приобретать акции, если это «может привести к существенно уменьшению конкуренции или к созданию монополии». Эта практика закрывания дверей, которые оставались широко открытыми свыше 30 лет, началась в 1949 г. при президенте Г. Трумэне. Верховный суд, отменив решение низшей

судебной инстанции, нашел, что принадлежность компании «Дюпон де Немур» 23% акций «Дженерал моторз», которую она контролировала, обеспечивает ей выгодные позиции на рынке в торговле отделочными материалами и тканями для автомобилей в ущерб ее конкурентам. Фактически «Дженерал моторз» была ее подневольным клиентом. Как, в частности, отмечала газета «Нью-Йорк таймс», «лишь очень немногие из крупных компаний так часто фигурировали в анти-трестовских процессах, как фирма «Дюпон де Немур». С 1939 г. против нее было возбуждено 19 таких процессов».

Однако отнюдь не все активы Дюпонов, как уже указывалось, проходят через «Кристиана секюритиз». Так, например, в ходе судебного процесса по делу «Дженерал моторз» выяснилось, что 1 269 788 акций «Дюпон де Немур» принадлежат лично Уильяму Дюпону-младшему, и, если структура семейных инвестиций не очень изменилась после исследования ВНЭК, другие Дюпоны также владеют большими личными пакетами акций «Дюпон де Немур» и других компаний.

По данным ВНЭК, прямыми инвестициями в «Дюпон де Немур» лично владели следующие члены семьи Дюпонов: Пьер С., Юджин, Арчибальд М. Л., Г. Ф. Юджин Э., Эрнест, опекуны Филипа Ф., опекуны Элизабет Б., Уильяма Дюпона-младшего и Марион Дюпон Скотт, а также Чарлз Коупленд. Этой группе принадлежало 5,75% акций.

Один из Дюпонов и «Бросеко корпорейшн», другая семейная холдинговая компания, имели прямые инвестиции в «Дженерал моторз», значительные даже с точки зрения самих Дюпонов. Гораздо более крупные активы принадлежали одному из семейных трестов.

22 Дюпона, ни один из которых не был назван выше, являлись держателями акций «Делауэр риэлти энд инвестмент компани» (которую впоследствии поглотила «Кристиана секюритиз»), в свою очередь владевшей 2,75% акций «Дюпон де Немур».

Еще 39 Дюпонов, ни один из которых не упоминался выше и не вошел в группу «Делауэр риэлти энд инвестмент компани», владели акциями «Алмурс секюритиз инкорпорейтед» (впоследствии ликвидированной), имевшей 5,24% акций «Дюпон де Немур» и долю в капитале «Мидконтинент петролеум корпорейшн».

Исследование, проведенное ВНЭК, выявило наличие 8 семейных инвестиционных холдинговых компаний и 7 самостоятельных попечительских фондов. Такое множество фи-

насовых инструментов Дюпонов — в какой-то степени результат прежних ссор и финансовых распрей в семье, в ходе которых публично предъявлялись обвинения в превышении полномочий отдельными членами семьи и жульнических операциях. За последние несколько десятков лет большинство этих споров были, видимо, улажены в целях упрочения семейных интересов.

На судебном процессе, возбужденном правительством против «Дженерал моторз», утверждалось, что Дюпоны представляют собой «спаянную группу, объединяющую не менее 75 человек». Однако иск был предъявлен 184 членам семейства Дюпонов.

После вынесения решения по делу «Дженерал моторз» защитник Дюпонов заявил, что держатели акций «Дженерал моторз», тесно связанные с дюпоновским руководством, продадут еще 3 млн. акций «Дженерал моторз».

Исследование ВНАК показало, что отдельные члены семейства Дюпонов, их семейные холдинговые компании и их попечительские фонды владели акциями многих других компаний. Крупнейшие из этих дополнительных портфелей акций Дюпоны имели в гигантской корпорации «Юнайтед Стейтс раббер компани», которую они фактически контролировали. Дюпоновская семейная компания «Раббер секюритиз компани» и 7 членов семьи Дюпонов владели 10,5% акций «Юнайтед Стейтс раббер компани», составляя крупнейшую спаянную между собой группу ее акционеров. О постоянных интересах Дюпонов в «Юнайтед Стейтс раббер компани» в 1965 г. свидетельствует присутствие в ее совете директоров Дж. С. Дина, президента и директора «Немур корпорейшн», являвшегося также одним из директоров и членом исполнительного комитета «Уилмингтон траст компани», и Джорджа Эдвардса, председателя «Уилмингтон траст компани». Другими компаниями, в которых отдельные члены семьи Дюпонов, их семейные компании и попечительские фонды владели менее крупными активами, были «Америкэн шугэр рифайнинг компани», «Мидконтинент петролеум корпорейшн», «Филипс петролеум компани» и «Юнайтед фрут компани». В различные периоды они имели также акции и в других компаниях.

Дюпоны подвизаются и в других прибыльных отраслях экономики. Так, Эдмунд и А. Ретт Дюпоны, сыновья Фрэнсиса Дюпона (бывшего в 1903 г. членом реорганизованной главной корпорации), самостоятельно создали (на деньги, полученные ими из семейного состояния) из «Фрэнсис Дю-

пон энд компани» брокерскую фирму, которая занимает в Соединенных Штатах второе место по числу отделений в самой стране и за границей. Родственники Дюпонов по брачным узам являются главными партнерами известной брокерской фирмы «Лэйрд, Биссел энд Мидз». Некоторые из Дюпонов, не входящих в основную финансовую группу, укрепились в целом ряде более или менее прибыльных предприятий, больших и малых.

«Дюпон де Немур энд компани», начавшая свою деятельность в 1803 г. с первоначальным капиталом в сумме около 36 тыс. долл., стала в настоящее время одним из промышленных гигантов мира. Поскольку, несмотря на публиковавшиеся за последнее время неблагоприятные для нее сообщения, ее история менее известна, чем история «Стандард ойл компани» или «Форд мотор компани», освещение некоторых моментов, способствовавших ее развитию, дает представление о том, как создаются большие состояния.

После первых трудностей компания стала преуспевать, ибо ее владельцы, обучавшиеся во Франции, начали производить высококачественный порох. Компания, развитию которой способствовала еще война с Англией 1812 г., достигла процветания в период гражданской войны.

В 1872 г., когда рынок был наводнен оставшимися после войны излишками пороха, Дюпоны совместно с владельцами других крупнейших пороховых заводов организовали Ассоциацию по торговле порохом, которая диктовала цены и полностью контролировала рынок охотничьего пороха и взрывчатки. Они продавали свою продукцию по более дешевым ценам, чем их конкуренты, пока последние не вынуждены были капитулировать или ликвидировать свои предприятия, а затем цены на порох снова повышались. Эта организация, получившая позднее известность как Пороховой трест, продолжала свою деятельность вплоть до начала XX века.

К 1902 г. компания, управлявшаяся одним человеком на протяжении многих лет, когда войны были еще редким явлением, стала терять свои позиции, и ее основные владельцы, уставшие от борьбы, стали подумывать о ее продаже на сторону — аутсайдерам. Но один из них, «спаситель Дюпонов» Альфред И., возражал против продажи и вместе со своими молодыми двоюродными братьями Т. Колеманом из кентуккской ветви семьи Дюпонов и Пьером С. предложил купить компанию за 15 360 тыс. долл., что на 3 млн. превышало цену, которую владельцы надеялись получить от аутсайдеров. Вскоре новые владельцы компании обнаружили,

что приобретенное ими предприятие стоит свыше 24 млн. долл. Более того, они не уплатили за нее наличными, а дали 4-процентные векселя на 12 млн. долл. плюс 3360 тыс. долл. в акциях новой, только что основанной компании, существовавшей лишь на бумаге. Эта компания, не обладавшая никакими активами, переняла функции старой компании. Трое предприимчивых двоюродных братьев уплатили только расходы по слиянию этих компаний в сумме 2100 долл.

В результате ссоры, продолжавшей постепенно обостряться, Т. Колеман и Пьер С. со временем оттеснили Альфреда И. от руководства. Пьер ввел в него своих братьев Ламота и Ирене, и после ухода Колемана они втроем стали осуществлять все руководство.

После заключения сделки, к участию в которой Альфред И. не был допущен, Пьер, Ламот и Ирене скупили в 1915 г. на деньги, занятые у «Дж. П. Морган и компании», акции Т. Колемана. В связи с этим Альфред И. в бешенстве заявил, что Пьер использовал репутацию компании, чтобы занять деньги на покупку этих акций и вытеснить его из компании. Он возбудил иск против Пьера, но проиграл и впоследствии так и не примирился с братьями.

Хотя игра, которую вели Пьер и его братья в борьбе за власть, не была незаконной, она (и с этим согласился бы и сам Альфред И.) очень походила на корыстные махинации, направленные не против аутсайдеров, что всегда считается честной игрой, а против первого покровителя и благодетеля, что весьма часто случается в борьбе за власть.

Тем временем компания начала необычайно преуспевать в результате политики слияния, осуществлявшейся с помощью Колемана, и уже находилась на пороге своего процветания. Различные компании, входившие в Пороховой трест, были полностью скуплены или поглощены Дюпонами.

«Компании сливались в основную дюпоновскую корпорацию с поразительной быстротой. К 1906 г. распались уже 64 корпорации. Год спустя Дюпоны производили от 64 до 74% всей национальной продукции каждого из 5 видов взрывчатых веществ и 100% бездымного пороха для военных нужд, изготавливавшегося частными фирмами. По уровню организации с ней мог сравниться только «Стандард ойл трест».

В 1907 г. жалобы на компанию заставили наконец правительство возбудить против нее затянувшееся судебное дело, по обвинению в нарушении закона Шермана, и через 5 лет компании, хотя и без энтузиазма, был вынесен обвинительный приговор. С 1903 г., когда максимальные разме-

ры инвестиций компании были определены в сумме 36 млн. долл., ее доходы составили около 45 млн.

Однако, поскольку компании, поглощенные дюпоновской корпорацией, были распущены, суд оказался в несколько затруднительном положении, не зная, как разделить это смешение фирм. Он предложил правительству и компании, как обеим сторонам в судебном процессе, совместно разработать план ее реорганизации. Альфред И. отправился к президенту У. Тафту.

«В Белом доме Альфред утверждал, что для правительства и для страны в целом было бы выгодно, чтобы Дюпоны сохранили свою стопроцентную монополию на производство бездымного боевого пороха. Дюпоны понимали, что вскоре в Европе может вспыхнуть война. Когда Альфреду указали, что дюпоновская корпорация обвиняется в нарушении закона, он, обратившись к присутствовавшему при этой беседе министру юстиции в правительстве Тафта Джорджу У. Уикершему, напомнил ему, что тот был юрисконсультom компании в период, когда происходили все эти нарушения. Если компания Дюпонов и нарушала законы, то лишь потому, что получала от своего юрисконсультa плохие советы».

На специальном судебном разбирательстве свидетелями в защиту Дюпонов выступило множество генералов и адмиралов, утверждавших, что в интересах национальной безопасности необходимо сохранить монополию Дюпонов на производство бездымного боевого пороха.

«Как ни странно, — заявляет биограф семьи, отнюдь не питающий к ней антипатии, но откровенный и независимый в своих суждениях, — суд согласился с этими доводами. Разделить производство бездымного боевого пороха между несколькими конкурирующими компаниями означало бы нарушить тесное сотрудничество между Дюпонами и правительством, что создало бы угрозу для безопасности страны и в то же время не принесло бы никакой выгоды обществу. Во всяком случае, таково было мнение суда, выраженное в его окончательном постановлении в июне 1912 г. Дюпонам было разрешено сохранить стопроцентную монополию на производство бездымного пороха».

Право на производство пороха, имевшего менее важное значение, было передано двум новым компаниям: «Атлас паудер компани» и «Геркулес паудер компани», акции и облигации которых были переданы акционерам компании «Дюпон де Немур». Действие постановления суда свелось лишь к тому, что контроль «Дюпон де Немур» над этими

новыми компаниями был заменен совместным контролем семьи Дюпонов.

В 1942 г. против «Дюпон де Немур» и еще 5 компаний, включая «Атлас паудер компани» и «Геркулес паудер компани», было возбуждено судебное дело по обвинению их в нарушении антитрестовского законодательства; на процессе они заявили, что не будут оспаривать обвинения, в результате чего автоматически были признаны виновными. «Поскольку дело считалось уголовным, суд не был обязан выносить специального постановления. Единственно, что могло оказать сдерживающее влияние, — штраф».

Как заявил гарвардский экономист Эдуард У. Проктор, было «абсолютно ясно, что правительство проиграло дело. Никаких постоянных или даже временных мер по пресечению методов, против которых протестовало правительство, принято не было. Фактически компании спокойно продолжали совершать абсолютно те же операции, что и до процесса, возбужденного против них правительством. Этот процесс ничего не разрешил: он не покарал правонарушителей и даже не смягчил их борьбы с конкурентами».

Уже упоминавшийся выше биограф Дюпонов Уильям Г. А. Карр писал: «Возможно, это было не так плохо, как кажется. Проктор и другие экономисты считают, что судебное преследование в период войны объяснялось политическими соображениями. Такое предположение подтверждается тем фактом, что вначале министерство юстиции пыталось предъявить компании обвинения в Норфолке (штат Вирджиния), но здесь большое жюри присяжных отказалось вынести постановление об ее привлечении к суду. Тогда правительство отправило обвинительные материалы в Филадельфию, где другое большое жюри пошло навстречу требованию Вашингтона принять судебные меры».

Каждый случай судебного преследования, как и каждый официальный акт со стороны любого правительственного деятеля, с политической точки зрения определяется как акт, осуществляемый в порядке управления государством. Уничтожительное значение, которое приобрело в Америке слово «политический» в его широком употреблении, объясняется тем, что представители деловых кругов, настроенные против всякого регламентирования, часто утверждают, что политические акты, необходимость которых подвергается сомнению, являются незаконными, осуществляемыми ради личной выгоды (что не всегда бывает верно).

Но какими бы соображениями ни руководствовались ист-

цы, компании не отрицали выдвинутых против них обвинений, и на этом основании суд вынес соответствующее постановление. Если компании фактически были не виновны, то суд сам стал соучастником незаконных действий. Во всех случаях, когда утверждают, что компании, против которых возбуждается иск, являются объектом преследований, мы сталкиваемся со следующей альтернативой: если эти компании не виновны (даже в тех случаях, когда они признают себя виновными или не оспаривают обвинения), то американская конституционная система страдает серьезными недостатками. Но все учебные заведения и ведущие частные органы общественной информации утверждают, что Америка имеет превосходную, лучшую в мире конституционную систему. Поэтому каждый разумный гражданин невольно приходит в замешательство, когда слышит о недобросовестных политических мотивах. Кое-кто может не без оснований прийти к выводу, что если американская система такова, то ее следует изменить хотя бы в интересах правосудия.

В период первой мировой войны бурное развитие «Дюпон де Немур» позволило ей достичь положения одной из первых «звезд» промышленности. «40% снарядов, производившихся союзниками, выбрасывались из орудий силой дюпоновских взрывчатых веществ. Наряду с этим компания полностью удовлетворяла не менее 50% внутренних потребностей Америки в динамите и в черном порохе». 85% ее продукции составляли взрывчатые вещества.

В то же время капитал компании, валовой торговый оборот которой за военный период составил миллиард долларов, увеличился с 83 млн. до 308 млн. долл. Ее чистые прибыли за 4 года войны достигли 237 млн. долл., из которых 141 млн. был выплачен акционерами в виде дивидендов. «Эти дивиденды можно было вычислить на основе 458% нарицательной стоимости акционерного капитала».

На 49 млн. долл. прибылей военного времени, оставшихся после выплаты дивидендов, «Дюпон де Немур» купила свою первоначальную долю в «Дженерал моторз корпорейшн», образовавшейся в то время в результате слияния 21 самостоятельной автомобильной компании. Вскоре «Дюпон де Немур» захватила в свои руки контрольный пакет акций «Дженерал моторз».

После войны, когда немецкие фирмы были вытеснены из американской химической промышленности, где ранее они занимали прочные позиции, «Дюпон де Немур» проникла в химическую промышленность, в которой до того она имела



лишь небольшую точку опоры. Добилась она этого не в силу каких-то особых научных достижений, как иногда утверждают, а лишь потому, что на прибыли, накопленные на военных поставках, скупала одну за другой независимые химические компании: «Висколоид компани», «Нэшнл аммония», «Грасселли кемиклс», «Кребс пигмент энд кемикл», «Кейпс вискоуз», «Ресслер энд Хасслахер кемикл», «Коммершиэл пигментс», «Ньюпор кемикл», «Ремингтон армс компани» и другие. Члены семьи Дюпонов, теперь уже ставшие состоятельными, скупали акции, обеспечившие им доступ в «Норт америкэн авиейшн», «Бендикс авиейшн» и «Юнайтед Стейтс стил». При наличии денег это мог сделать любой.

В период второй мировой войны, когда компании «Дюпон де Немур» (единственной, располагавшей инженерно-техническим персоналом и оборудованием, необходимыми для выполнения такой гигантской задачи) был предложен контракт на строительство заводов по производству атомных бомб по заданию Комиссии по атомной энергии на основе стоимости плюс твердая ставка вознаграждения, компания установила эту ставку в сумме 1 долл.

Как говорится в официальной истории Комиссии по атомной энергии, запросить столь сенсационно низкую цену компанию побудили следующие соображения:

«Огромный военный потенциал атомного оружия создал угрозу для общественной репутации компании в будущем. Руководство «Дюпон де Немур» не забыло о ярлыке «торговцев смертью», который наклеивали на компанию в 30-е годы, в период расследования, проводившегося комиссией Ная. Было ясно, конечно, что компания не стремилась получить это задание, но, стараясь не испортить себе репутацию, отказалась от всякой прибыли. Установленная ставка вознаграждения была ограничена суммой 1 долл. Любые прибыли, полученные в результате надбавок на административные расходы, должны были возвращаться правительству. Президент дюпоновской компании Уолтер С. Карпентер-младший не только отказался от прибылей, но заявил, что компания не намерена продолжать производство атомных бомб после войны. По его мнению, производство подобного рода вооружений должно контролироваться исключительно правительством. Контрактом предусматривалось, что все патентные права, связанные с этим заказом, будут принадлежать исключительно государству».

А теперь вернемся к нынешним временам, когда дюпоновские предприятия, уже не специализирующиеся исключи-

тельно на производстве смертоносного оружия, изготавливают тысячи видов мирной продукции, именуемых ими «лучшими вещами для лучшей жизни с помощью химии».

### *Меллоны*

Общее состояние четырех виднейших представителей семьи Меллонов, упомянутых в перечне журнала «Форчун», оценивается от 1,6 до 2,8 млрд. долл. Поскольку к моменту написания данной книги рыночная стоимость резко возросла, эти цифры следует считать значительно заниженными.

Меллоны также являются тесно связанной семейной группой, активы которой, как показало исследование ВНЭК, сосредоточены в целом ряде крупнейших компаний: «Алюминум корпорейшн оф Америка», «Галф ойл компани», «Эллис — Чалмерс мэнюфакчуринг компани», «Бетлехем стил корпорейшн», «Дженерал америкэн транспортейшн корпорейшн», «Джонс энд Лафлин стил корпорейшн», «Копперс юнайтед компани», «Лоун стар гэс корпорейшн», «Найагара Хадсон пауэр корпорейшн», «Питсбург коул компани», «Питсбург плейт глас компани», «Вирджиниен рейлуэй компани», «Вестингауз электрик энд мэнюфакчуринг компани» и в некоторых других. Из этой группы компаний Меллоны контролировали «Алюминум корпорейшн оф Америка», «Копперс юнайтед компани» и «Галф ойл компани». 5 членов семейства Меллонов владели активами этих компаний как непосредственно, так и через 2 семейные холдинговые компании, 3 тесно связанные с ними страховые и инвестиционные компании, 6 попечительских фондов, 1 земельное владение и 1 фонд.

В «Алюминум корпорейшн» доля Меллонов составляла 33,85% обыкновенных акций, а из условных привилегированных акций, предоставляющих право голоса, семье и фонду Меллонов принадлежало 24,98%. В «Галф ойл компани» семье Меллонов и их личным компаниям принадлежало 70,24% обыкновенных акций, что представляет собой исключительно большой пакет акций одной семьи в столь крупном предприятии. Меллоны владели 52,42% обыкновенных акций «Копперс юнайтед компани» и 1,52% условных привилегированных акций, дающих право голоса.

Исходя из данных ВНЭК о проценте владения акциями по заключительным курсам 1964 г., стоимость принадлежавших Меллонам активов только в трех ведущих компаниях выражается, вероятно, в следующих цифрах:

7 127 725 обыкновенных акций «Алюминум компани» (33% 21 413 177 акций, выпущенных в обращение) по курсу в 61 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> . . . . .	438 970 087 долл.
164 477 привилегированных акций «Алюминум компани» (25% 659 909 акций, выпущенных в обращение) по среднему курсу в 85 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> (колебания курсов 1964 г. в пределах 83—88) . . . . .	9 128 468 долл.
72 579 487 акций «Галф ойл корпорейшн» (70% 103 684 981 выпущенных в обращение акций) по курсу в 58 <sup>5</sup> / <sub>8</sub> . . . . .	4 254 972 426 долл.
1 166 567 обыкновенных акций «Копперс юнайтед компани» (52 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> % 2 222 032 акций, выпущенных в обращение) по курсу в 55 <sup>3</sup> / <sub>8</sub> . . . . .	64 599 968 долл.
Другие компании . . . . .	?
<i>Итого</i> . . . . .	4 767 669 949 долл.

Эти цифры не включают данные об активах Меллонов в «Меллон нэшнл бэнк оф Питсбург», не отраженных в исследовании ВНЭК, а также в различных других банках и многочисленных компаниях, в которых участвуют члены семьи Меллонов, указанные в исследовании ВНЭК. Вышеприведенная таблица знакомит с общей структурой семейных активов, однако после этого исследования в структуре меллоновских активов произошли изменения главным образом в результате учреждения в 40-х годах ряда фондов.

Эти фонды, активы которых не обязательно должны рассматриваться как добавление к уже указанным, следующие:

	Дата основания	Активы в 1962 г. (в долл.)
«А. У. Меллон эндюкейшнл энд черитебл траст» (включен в список ВНЭК)	1930	24 197 042
«Авалон фаундейшн» (Нью-Йорк) (г-жа Эйлса Меллон Брюс)	1940	99 182 784
«Сара Меллон-Скэйф фаундейшн»	1941	20 098 157
«Олд доминион фаундейшн» (Нью-Йорк) (Поль Меллон)	1941	65 082 139
«Боллинджен фаундейшн» (Нью-Йорк) (Поль Меллон)	1945	6 013 881
«Меллон фаундейшн» (Ричард К.)	1947	82 028 250
«Меллон фаундейшн» (Мэтью Т.)	1946	160 775
		(на 1960 год)
Общие активы фондов		296 763 028

Хотя доходы и любая часть капитала, распределяемые за счет средств этих фондов, должны использоваться только для установленных законом общественных целей, капиталовложения в такие фонды, пока они остаются нераспределенными, обеспечивают Меллонам соответствующие голоса в промышленности. Но фонды, созданные после 1940 г., как видно из сравнения с первой таблицей, не привели к значительному сокращению личных активов, которыми Меллоны владеют сегодня, при исчислении их в соответствии со структурой ВНЭК. Все поклонники капитализма старого образца не без удовольствия могут отметить, что эта семья, видимо, не склонна безрассудно расточать свое состояние на благотворительность.

Сам Эндрю Меллон (1855—1937) унаследовал свое состояние от отца, Томаса Меллона, богатого питсбургского банкира, который в соответствии с теорией Горацио Элджера положил начало семейному богатству еще до гражданской войны. Эндрю и его брат Ричард Б., начав свою деятельность в отцовском банке, приобрели затем коммерческий банк и страховую компанию. Это было скромное начинание, за которым последовали гораздо более смелые финансовые операции.

Однако впервые действительно огромные возможности открылись перед Меллонами в 1889 г., когда двое металлургов сообщили Эндрю Меллону о новом удачном способе выплавки алюминия, открытом Чарлзом М. Холлом. Получив кредит в сумме 250 тыс. долл. от компании «Меллон энд санз», фирма «Питсбург редакшн компани», владевшая патентом на этот процесс, предоставила Меллонам контроль над своей компанией. В то время считалось обычным выделять банкам «долю» в любом перспективном предприятии, обращавшемся к ним за займом, благодаря чему Меллон и другие банкиры участвовали во многих развивавшихся предприятиях. Очень часто, если не в большинстве случаев, они ничего не платили за это участие и лишь как пауки поджидали в своих денежных сетях жертву.

Таким же образом Меллоны обеспечили себе участие и в «Галф ойл компани». В 1901 г. югославский изыскатель Антони Лучич приступил к разработке богатейших нефтеносных земель в Спиндлтопе (Техас), где добыча нефти вскоре превысила добычу во всей Пенсильвании после 1859 г. Когда понадобились деньги для транспортировки нефти и строительства нефтепроводов, нефтепромышленники обратились к питсбургским финансистам, в том числе и к племяннику

Эндрю Меллона Уильяму Ларимеру Меллону, также являвшемуся наследником Томаса Меллона. В результате была создана «Дж. М. Гаффи петролеум компани» с капиталом 15 млн. долл. Эндрю Меллон выкупил долю изыскателя за 400 тыс. долл. и в целом вложил в новую компанию 4,5 млн. долл.; пост президента компании был предоставлен полковнику Дж. М. Гаффи, имевшему долю в аренде Спиндлтопа. Кроме того, он получил 1 млн. долл. и еще 500 тыс. долл. ему обещали выплатить из будущих дивидендов. Эндрю Меллон и его брат Ричард взяли себе 40% основных акций, продав остальные 60% шести питсбургским капиталистам. «Гаффи петролеум компани» была вскоре переименована в «Галф ойл». Самого Гаффи отстранили от дел.

Меллон неоднократно поступал подобным же образом по отношению к другим предпринимателям, которые обращались к нему за кредитами, необходимыми им для основания новых предприятий или для того, чтобы переждать тяжелые времена.

В конечном счете судебное постановление определило «Алюминум компани» как монополию, но это произошло лишь после длительного периода ее «волшебной жизни». В начале века компания отбилась от ряда частных исков, возбужденных против нее по закону Шермана, и в нескольких случаях перехитрила Федеральную торговую комиссию, которая не смогла документально доказать, что компания осуществляет недобросовестную конкуренцию. Однако в 1912 г. «Алюминум компани» согласилась признать практически бессмысленное постановление суда по иску, без особой охоты возбужденному против нее министерством юстиции, которое обвинило ее в недобросовестных методах торговли.

В 1937 г. министерство юстиции вновь обвинило компанию в том, что она владеет 90%-ной монополией. В 1945 г. Апелляционный суд США постановил, что компания действительно владела перед войной монополией на выплавку алюминия. Но суд не принуждал компанию продать какие-либо из ее заводов до продажи государственных алюминиевых заводов, построенных в военные 1942—1945 гг.

В период войны, когда алюминия не хватало, фирма «Рейнолдс металз компани», с санкции правительства, приступила к выплавке алюминия, став первым с 1893 г. конкурентом «Алюминум компани» в этой области. После войны правительство, обойдя «Алюминум компани», предложило купить государственные заводы 224 различным компани-

ям, среди которых имелись и крупные, но, как ни странно, покупателей не нашлось. Тогда председатель управления по ликвидации излишков военного имущества Стюарт Саймингтон обвинил «Алюминум компани» в том, что она, используя свой контроль над патентом, блокирует продажу этих заводов. Отрицая это обвинение, компания передала правительству множество имевшихся у нее патентов, которые она широко использовала все эти годы, открыв тем самым доступ к свободному получению лицензий на них.

После этого ряд государственных заводов, созданных на основе этих патентов, купила или арендовала компания «Рейнолдс металз». Остальные государственные заводы приобрела специально основанная для этой цели компания «Кайзер алюминум». В эту выгодную отрасль промышленности проникли также «Анаконда коппер компани» и «Ревир коппер энд брасс инкорпорейтед»; вполне возможно, что их примеру последуют и другие. С многолетней монополией Меллонов на производство алюминия наконец покончено, но это произошло уже тогда, когда они нажили на нем миллионы. Теперь страна впервые полностью обеспечена алюминием.

Из кого же состоит сегодня семья Меллонов? В нее входят сын Эндрю Меллона Поль Меллон, директор «Меллон нэшнл бэнк» и различных меллоновских фондов; его дети, Тимоти и Кэтрин Коновер (супруга Джона Уорнера); Ричард Кинг Меллон-младший, племянник Эндрю, сын Ричарда Биэтти Меллона, директор и член правления ряда крупнейших предприятий Меллонов; его дети, Ричард, Кассандра, Констанс и Стюарт; Эйлса Меллон (супруга Меллона Брюса), дочь Эндрю и мать Одри Меллона Брюса; дочь Ричарда Биэтти Меллона и мать Ричарда Меллона Скэйфа, директора «Меллон нэшнл бэнк» и различных фондов и трестов, принадлежащих семье Меллонов; Уильям Лаример Меллон и другие. Семья Меллонов, гораздо менее многочисленная, чем семья Дюпонов, тем не менее отнюдь не ограничивается блистательным квартетом, указанным в перечне журнала «Форчун».

### *Рокфеллеровский монолит*

В перечне «Форчун», где не упоминается о контроле Рокфеллеров над огромными пожертвованиями в их фонды, все же указывается, что в 1957 г. совокупные активы 7 членов семьи Рокфеллеров составляли не менее 1 млрд. и не более

1,9 млрд. долл. Хотя имя Рокфеллеров в настоящее время служит символом колоссального богатства, вполне вероятно (учитывая их прежние конфликты с законом и последующие попытки умиротворить восстановленное против них общественное мнение взносами на деятельность, одобряющуюся общественностью), что сегодня общее состояние Рокфеллеров меньше состояния Дюпонов, которые, видимо, еще не считают необходимым предпринимать сложные операции с жертвованиями ради умиротворения общественного мнения. Однако концентрированная финансовая мощь Рокфеллеров благодаря контролируемым ими благотворительным фондам и множеству личных попечительских фондов более чем вдвое превышает максимальные пределы, указанные в перечне «Форчун»; кроме того, Рокфеллеры приобрели также значительный моральный вес. В какой-то мере вычисленная мною более крупная сумма объясняется повышением рыночной стоимости акций за период с 1957 по 1964 г., а журнал «Форчун» многого не учел в своих расчетах.

После смерти Джона Рокфеллера в 1960 г. появилась реальная возможность проверить правильность оценки «Форчун» в отношении унаследованного Рокфеллерами состояния. После официального утверждения завещания выяснилось, что «Форчун» опять ошибся (на этот раз весьма сильно), оценив личное состояние Джона Рокфеллера-младшего в 1957 г. в 400—700 млн. долл.; оказалось, что его активы составляли примерно всего лишь 150 млн. долл. Это объяснялось тем, что на протяжении ряда лет Джон Рокфеллер, как было объявлено, основал попечительские фонды для 6 детей и 22 внуков. Из средств этих попечительских фондов его дети получают только доходы, основной же капитал, видимо, достанется внукам. Таким образом, в будущем обеспечен неуклонный рост числа состоятельных Рокфеллеров.

Если раньше это еще не было очевидным, то теперь уже абсолютно ясно, что «Форчун» не располагал конфиденциальной информацией и не пользовался специальной экспертизой при вычислении размеров крупных состояний как личных, так и коллективных. Иногда применявшиеся им методы давали довольно точные результаты, но в ряде случаев он был далек от истины. Однако опубликованный им перечень — удобная отправная точка для более глубокого анализа основных данных.

Налоги на наследство с состояния Джона Рокфеллера-младшего фактически не взимались, ибо половину своего состояния он оставил жене, а вторую половину — Фонду брать-

ев Рокфеллер. Согласно закону о налогах на наследство с поправками, внесенными в него в 1948 г. вопреки возражениям президента, половина любого состояния, переданного супруге, не подлежит обложению налогом на основании положения, получившего благозвучное название «брачной льготы». Кто мог бы быть настолько нелюбезным (кроме людей, отрицательно относящихся к браку, а, возможно, также и к семейному очагу, детям и собакам), чтобы возражать против такой льготы? Но результатом этой льготы явилось сокращение более чем наполовину налогов на наследство, уплачиваемых состоящими в браке владельцами состояний, а таких подавляющее большинство. Ясно, что больше всего выгадали при этом владельцы самых крупных состояний и, несомненно, именно они всеми средствами добивались принятия этого закона через своих многочисленных друзей в конгрессе.

Поскольку половина состояния Рокфеллера, переданная Фонду братьев Рокфеллер, также не облагалась налогами, все состояние в целом не подлежало налогообложению.

Однако если бы вдова решила расстаться с активами, оставленными ей в попечительском фонде (что она вправе была сделать), то они бы уже подлежали обложению имущественным налогом (конечно, по более низким ставкам, чем если бы оставались частью всего первоначального состояния). Если бы наследство было оставлено благотворительным организациям, оно не подлежало бы налогообложению. Но если бы вдова не распорядилась капиталом, он полностью достался бы детям Джона Рокфеллера-младшего и в этом случае подлежал бы налогообложению, как и любой капитал, переданный не на благотворительные цели.

На протяжении многих лет Рокфеллер-младший, сын первооснователя семейного богатства, осторожно сокращал размеры своего капитала, подлежащего налогообложению, следующими способами: 1) создавая попечительские фонды для членов своей семьи и 2) предоставляя средства в распоряжение фондов, контролируемых семьями. Так, по данным федеральных органов, в начале 30-х годов он стал переводить крупные суммы на счета попечительских фондов для его детей. К 18 декабря 1934 г., когда курсы акций были исключительно низкими, были основаны два таких фонда для Эбби Рокфеллера, обеспечивавшие ему 2,13% акционерного капитала «Стандард ойл компани оф Калифорния», один — для Джона Рокфеллера III, обеспечивавший ему 0,99% акционерного капитала этой компании, и один — для Нелсо-



на Рокфеллера, на 0,92% ее акционерного капитала — в общей сложности на 4,04%. Такие же попечительские фонды были одновременно учреждены и для других детей в «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси». В дальнейшем, как выяснилось из завещания, попечительские фонды были основаны для всех 6 детей и 22 внуков. Теперь уже вся семья могла спокойно полагаться на попечительские фонды.

В общем, как показало обследование ВНАК, 30% принадлежавших Рокфеллерам активов находилось в различных филантропических фондах, 30 — в семейных попечительских фондах и 40% — в руках отдельных членов семьи, что является весьма разумным распределением. В настоящее время размеры их активов в попечительских фондах, видимо, увеличились, а личные активы отдельных членов семьи уменьшились.

Насколько известно, имеется целый ряд рокфеллеровских попечительских фондов. По сообщению газеты «Вашингтон дейли ньюс» от 8 июня 1967 г., существует, вероятно, не менее 75 семейных попечительских счетов, «основанных Джоном Д. Рокфеллером-младшим для своих 6 детей, а этими детьми — для их 22 потомков. Эти последние, известные как кузены, приступили уже к открытию таких счетов для своих 44 детей».

Подчеркивая, что состояние Джона Д. Рокфеллера-младшего не облагалось высокими налогами, я не хочу этим сказать, что он прибегал к каким-либо недобросовестным методам. Рокфеллер-младший поступал в соответствии с установленными законами как любой предусмотрительный отец, старающийся как можно лучше обеспечить материальное благосостояние своих детей. Подчеркивая, что его состояние было освобождено от налогов, я хочу лишь опровергнуть широко распространяемую газетами и демагогами правого направления версию о том, что налоговые законы вообще ведут к дроблению, распылению или значительному сокращению личной собственности любого рода. Основное воздействие налоговых законов фактически сводится к сохранению и укреплению частной собственности вообще, и особенно крупных личных состояний (что не удивительно в условиях общества, где господствуют собственники, обладающие большими деньгами и возможностями предоставления выгодных постов). Естественно, что именно владельцы таких состояний получают наибольшие преимущества от равной защиты со стороны закона, который, как отметил Анатолий

Франс, величественно разрешает спать под мостами не только бедным, но и богатым.

Такого же рода состояние, не подлежавшее обложению большими налогами, осталось после Рокфеллера-старшего, умершего в 1937 г. При официальном утверждении завещания выяснилось, что он оставил какие-то жалкие 25 млн. долл., из которых около половины ушло на уплату федеральных налогов и налогов штата; почти вся остальная сумма была завещана им внучке, г-же Маргарет Стронг де Куэвас, ее детям и рокфеллеровскому медицинскому научно-исследовательскому институту. Основная часть состояния, накопленного через первоначальный «Стандард ойл траст», была уже передана им его сыну и различным фондам. Все активы, которые могли быть переданы им до 1914 г., были свободны от налогообложения; все активы, которые могли быть переданы в период с 1924 по 1930 г., облагались налогами по низким ставкам, существовавшим в государственной финансовой системе в меллоновскую эру, а все активы, переданные в 30-х годах, облагались налогами по низким курсам периода депрессии.

Короче говоря, налоги на наследство, полученные государством от Джона Д. Рокфеллера-старшего и Джона Д. Рокфеллера-младшего, фактически равнялись нулю. И несмотря на постоянные упоминания в печати о том, как налоги дробят крупные состояния, рокфеллеровское состояние, как и состояния Дюпонов, Меллонов и многих других, накопленные в XIX веке, и поныне остается нетронутым, полнокровным и устойчивым.

Поскольку выкладки «Форчун» при оценке состояния Джона Д. Рокфеллера-младшего оказались крайне неточными, нет оснований полагать, что оценка состояния каждого из его шестерых детей, которых «Форчун» отнес к широкой категории владельцев 100—200 млн. долл., была более точной. Мне представляется, что было бы правильное выяснить, как я делал ранее, к каким выводам пришла ВНЭК, обладавшая правом вызова в суд, в отношении структуры и процента всех активов семьи, принадлежащих отдельным ее членам, попечительским фондам, семейным холдинговым компаниям и благотворительным фондам, считая, хотя бы условно, что эти структура и процент сохранились и поныне. Если кто-либо станет утверждать (а кое-кто неизбежно это сделает), что размеры активов в той или иной компании могли измениться, то следует указать, что такого рода изменения не могут послужить поводом для

серьезных сомнений в правильности данного метода. Выручка от продажи акций одного предприятия будет вложена в другое — причем это, вероятно, будет выгоднее для владельца, ибо все крупные активы находятся под наблюдением специалистов, стремящихся полностью использовать благоприятные обстоятельства и свести к минимуму все неблагоприятные моменты. Новые инвестиции более рентабельны, чем старые, примером чему могут служить инвестиции Аверелла Гарримана в «Поларойд». Что касается небольших сумм, выплачиваемых в виде налогов на дары, то стандартная доктрина трестов по этому поводу гласит, что они могут постепенно покрываться за счет трестовских доходов. К тому же в крупные состояния непрерывным потоком вливаются дивиденды; вопрос о том, как их израсходовать, поставил бы в тупик кого угодно и фактически оказался непосильной задачей даже для некоторых людей, известных своей безрассудной расточительностью. Значительная часть этих дивидендов (после уплаты налогов) используется для новых инвестиций, что обеспечивает дальнейший рост состояния.

Рокфеллеры, подобно Дюпонам и Меллонам, могли бы быть относительно беднее сегодня, чем в конце 1937 г. (время, к которому относятся данные ВНЭК на этой стадии исследования), только в том случае, если бы они: 1) продали значительную часть своих активов и хранили выручку от их продажи в наличных деньгах или поместили бы их в ценные бумаги с твердым процентом; 2) если бы они сожгли или выбросили деньги, полученные ими от продажи своих активов; 3) если бы они продали надежные акции и неудачно поместили вырученные ими деньги; 4) если бы они передали крупные состояния в абсолютное владение другим лицам. Поскольку ничто не свидетельствует о таких мерах с их стороны, мы можем полностью исключить возможность того, что общие размеры их инвестиций в настоящее время стали абсолютно или относительно меньше, чем в конце 1937 г. Фактически они, вероятно, стали больше, учитывая непрерывный приток высоких доходов и практику использования ими рекомендаций квалифицированных специалистов. Если применить процентные показатели, полученные ВНЭК, к настоящему времени, то в отношении Рокфеллеров, как и в отношении Дюпонов и Меллонов, они могут быть только заниженными.

Следует подчеркнуть, что в исследовании ВНЭК отражены не все активы, принадлежащие этим группам. Не были

учтены их активы в чисто финансовых предприятиях, таких, как банки и страховые компании, а также земельные владения и любой пакет акций, составлявший в совокупности меньше 20 крупнейших пакетов акций любой отдельной компании. Что касается Рокфеллеров, то в исследовании не были отражены данные об их контрольных пакетах акций в «Чейз нэшил бэнк», одном из международной «большой тройки» коммерческих банков, в колоссальном Рокфеллеровском центре в Нью-Йорке и в целом ряде крупных земельных владений и другом недвижимом имуществе. По существу, в исследовании ВНЭК намеренно не были отражены данные о значительной части состояния каждой из этих больших семей. Человек, владевший той частью состояния Рокфеллеров, Дюпонов или Меллонов, которая даже не была учтена в исследовании ВНЭК, считался бы одним из самых богатых людей в стране.

В нижеследующей таблице приводятся данные ВНЭК об удельном весе активов Рокфеллеров (включая и филантропические фонды), фигурировавших в числе 20 крупнейших акционеров, выявленных ВНЭК, а также данные о стоимости этих активов в то время и по заключительным курсам 1964 г.

Компания	Крупнейшие пакеты акций (в %)	Стоимость в 1937 г. (в долл.)	Стоимость в 1964 г. (в долл.)
«Атлантик рифайнинг компани» («Стандард ойл»)	1,16	7 000 000	6 821 025
«Бетлехем стил корпорейшн»	0,41		10 379 268
«Консолидейтед Эдисон» (Нью-Йорк)	0,28		10 170 255
«Консолидейтед ойл корпорейшн» («Стандард ойл»)	5,71		49 058 436
«Континентал ойл компани» («Стандард ойл»)	0,84		14 055 174
«Иллинойс сентрал рейлроуд» (в настоящее время «Иллинойс сентрал индастриз»)	0,32		536 364
«Интернэшил харвестер компани»	2,31		24 604 360
«Миддл уэст корпорейшн» (в настоящее время юри-			

Компания	Крупнейшие пакеты акций (в %)	Стоимость в 1937 г. (в долл.)	Стоимость в 1964 г. (в долл.)
дически самостоятельные компании)	2,11		8 272 495
«Миссури — Канзас — Техас рейлроуд»	1,14		115 679
«Норфолк энд уэстерн рейлуэй»	0,32		782 073
«Огайо ойл компани» (в настоящее время «Маратон ойл компани») («Стандард ойл»)	19,52	16 000 000	190 165 807
«Пиэр Маркетт рейлуэй» (заменены акциями «Чесапик энд Огайо рейлроуд»)	1,45		23 927
«Фелпс Додж корпорейшн»	0,74		5 381 811
«Радио корпорейшн»	0,22		4 362 775
«Санта-Фе рейлуэй»	0,38		1 576 563
«Сокони вакуум ойл компани» (в настоящее время «Сокони мобил ойл компани») («Стандард ойл»)	16,34	76 000 000	771 303 099
«Стандард ойл компани оф Калифорния»	12,32	47 250 000	664 330 693
«Стандард ойл компани оф Индиана»	11,36	58 000 000	334 335 677
«Стандард ойл компани оф Нью-Джерси»	13,51*	163 000 000	2 628 070 253
«Юнайтед Стейтс стил корпорейшн»	0,12		3 361 473
«Уэстерн пасифик рейлроуд»	4,79		3 916 487
<i>Итого . . . . .</i>			4 741 515 014

\* Фактически Рокфеллеры обладали правом голоса в отношении 20,20% капитала гигантской «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» (которая по размерам своего акционерного капитала является крупнейшим промышленным предприятием во всем мире), что обеспечивало им контроль над ней благодаря пакету акций «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», принадлежавшему контролируемой меньшинством «Стандард ойл компани оф Индиана».

Учитывая лишь крупнейшие активы, можно увидеть огромный рост этих состояний, увеличившихся от 7 и почти до 17 раз менее чем за 30 лет (последний показатель отно-

сится к гигантской «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси»). Много ли можно насчитать людей, заработок или имущественное положение которых улучшилось в такой же мере за этот период? Если бы заработок школьного учителя, получавшего в 1937 г. 3 тыс. долл. в год, увеличивался такими же темпами, то теперь он составлял бы от 21 тыс. до 51 тыс. долл. в год. Фактически же школьный учитель в лучшем случае получает в настоящее время от 6 тыс. до 10 тыс. долл. в год и стоит перед перспективой раннего ухода на пенсию, когда он будет получать лишь половину своего оклада. Состояние же, большое или маленькое, никогда не переводится с возрастом на полставки.

В отношении Рокфеллеров, как и в отношении Меллонов, было публично заявлено, что они продали часть указанных выше активов: Джон Д. Рокфеллер-младший — в «Сокони мобил ойл компани», а Меллоны — в «Галф ойл компани». Как они использовали выручку от этой продажи: для инвестиций или для создания попечительских фондов на имя других лиц — сообщено не было. Во всяком случае, вышеприведенная таблица не должна рассматриваться как последние данные о размерах крупнейших инвестиций Рокфеллеров, которые в одних случаях могут быть больше или меньше указанных, а в других могут относиться не только к поименованным в ней компаниям. Но я утверждаю, что, каковы бы ни были размеры их активов, в настоящее время их относительная стоимость почти наверняка не меньше общих сумм, указанных в таблице. Наоборот, ряд веских причин дает основание считать, что она значительно больше.

В таблице на стр. 235 приведены указанные в исследовании ВНЭК данные о крупнейших активах семьи Рокфеллеров, ее отдельных членов и попечительских фондов в промышленных предприятиях, исчисленные по заключительным курсам 1964 г.

Если мы вычтем из этой суммы 100 млн. долл., принадлежавших вдове (полагая, что с 1960 г. стоимость ее активов снизилась до этой суммы), то лично для каждого из 6 детей третьего поколения Рокфеллеров остается 570 077 232 долл. (включая суммы, переданные в попечительские фонды для внуков, что облегчило финансовое бремя, лежавшее на их родителях). Если учесть множество второстепенных рокфеллеровских активов, не принимающихся здесь во внимание, то эта цифра станет значительно ближе к действительным размерам личных активов каждого из них за последнее время, чем указанная в списке «Форчун» сумма 100—200 млн.

Компания	Крупнейшие личные пакеты акций (в %)	Рыночная стоимость по заключительному курсу 1964 г. (в долл.)
«Атлантик рифайнинг компани»	1,16	6 812 085
«Бетলেখем стил корпорейшн»	0,41	10 379 268
«Консолидейтед ойл корпорейшн»	5,71	49 058 436
«Огайо ойл компани»	9,83	190 165 807
«Сокони вакуум ойл компани»	16,34	771 303 099
«Стандард ойл компани оф Калифорния»	11,86	639 326 406
«Стандард ойл компани оф Индиана»	7,83	236 721 770
«Стандард ойл компани оф Нью-Джерси»	8,69*	1 691 696 720
<i>Итого . . . . .</i>		3 595 463 591

\* Учитывая долю «Стандард ойл компани оф Индиана» в капитале «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», личный пакет акций Рокфеллеров, обеспечивающих им право голоса в этой последней компании, составлял 15,38% ее капитала, то есть достаточно, чтобы закрепить за ними фактически контроль или «господство», как сказано в исследовании ВНЭК.

долл. Правда, с 1957 по 1964 г. рыночные стоимости повысились, но, делая значительную скидку на их повышение и исключив активы попечительских фондов, созданных для внуков, можно предположить, что состояние каждого из 6 Рокфеллеров составляет не менее 425—475 млн., а возможно, и более 570 млн. долл. Данные о распределении фондов между детьми и внуками не были опубликованы, но поскольку внуки наследуют родителям, то попечительские фонды, создававшиеся непосредственно для внуков, должны быть значительно меньше фондов их родителей. Углубляться дальше в лабиринт семейных трестов, не располагая бухгалтерской отчетностью, означало бы идти по пути необоснованных догадок.

Поскольку филантропические фонды публикуют отчеты о своих активах, можно было бы частично проверить правильность моих выкладок, если бы фонды, фигурировавшие в исследовании ВНЭК, существовали и поныне. К сожалению, с 1937 г. структура и число рокфеллеровских фондов значительно изменились и такая проверка была бы крайне поверхностной. Если Рокфеллеры, как можно полагать, перетасовали свои личные инвестиции, то они официаль-

но перетасовали и свои фонды, поскольку к руководству их делами уже приступили представители третьего поколения.

Исходя из процентных показателей, фигурирующих в исследовании ВНЭК, к концу 1964 г. активы филантропических фондов должны были составлять 1 146 051 423 долл. В конце 1962 г. (более поздние данные до сих пор еще не опубликованы), когда рыночные стоимости были несколько ниже, чем в конце 1964 г., фактические активы этих фондов составляли 823 485 972 долл., как сообщалось в «Фаундейшн директори» за 1964 г. Ясно, что сумма, полученная в результате моих выкладок, на 322 565 451 долл. превышает официальную.

Прежде, чем проанализировать причины столь большого расхождения, следует ознакомиться с данными о новых активах фондов. В «Фаундейшн директори» приводятся следующие сведения об этих фондах и их официальных активах:

Фонд	Год основания	Активы на конец 1962 г. (в долл.)
«Дженерал эдюкейшн борд»	1902	342 834
Фонд Рокфеллера	1913	632 282 137
«Силентик фанд» (Общинный фонд для Сил-Харбор (штат Мэн) и Покантико-Хиллз (штат Нью-Йорк), где проживают Рокфеллеры)	1938	11 639 033
«Джексон презерв инкорпорейтед»	1940	21 939 398 (1961 г.)
Фонд братьев Рокфеллер	1940	152 386 637
Американская интернациональная ассоциация содействия экономическому и социальному развитию (частично принадлежит Рокфеллерам)	1946	752 585 (1961 г.)
Совет экономического и культурного развития	1953	3 360 950
«Чейз нэшнл бэнк фаундейшн» (частично принадлежит Рокфеллерам)	1958	782 398
<i>Итого . . . . .</i>		823 485 972



В период, когда проводилось исследование ВНЭК, существовали только Фонд Рокфеллера, «Дженерал эдюкейшн борд» и «Спелман фанд оф Нью-Йорк». Последний прекратил свою деятельность, но с 1938 г. было создано еще 6 фондов.

Применяя схему ВНЭК, согласно которой 30% принадлежавших Рокфеллерам активов находились в филантропических фондах, 30 — в попечительских фондах, а 40% оставались в личном владении отдельных лиц, и беря за основу для расчетов данные об активах филантропических фондов за 1962 г., мы получим следующие цифры, отражающие стоимость принадлежавших Рокфеллерам и контролировавшихся ими активов в 1962 г.:

Филантропические фонды — 30% (823 485 972 долл.). Личные попечительские фонды — 30% (823 485 972 долл.). Активы, находившиеся в личном владении, — 40% (1 077 981 296 долл.). Итого 2 724 953 240 долл.

На мой взгляд, использование последних данных об активах филантропических фондов в качестве основы, к которой применяются процентные показатели, полученные ВНЭК, приводит к преуменьшению размеров этих активов, во-первых, потому, что личные активы Рокфеллеров были сосредоточены в бурно развивавшейся нефтяной промышленности, тогда как значительная часть средств филантропических фондов вложена в ценные бумаги с твердым процентом, и, во-вторых, потому, что изменилась структура этих фондов. Я считаю, что активы филантропических фондов, так же как и активы, принадлежащие индивидуальным владельцам и попечительским фондам, либо уменьшились и составляют в настоящее время менее 30% общей суммы, либо к 1964 г. их стоимость увеличилась и приближается к полученной в результате моих выкладок сумме 1 146 051 423 долл.

Поскольку отчеты филантропических фондов публикуются не так срочно, как отчеты компаний, прямые сравнения между ними нельзя провести. Однако критически мыслящие читатели могут сравнить соответствующие показатели в любой момент после опубликования отчетов фондов при условии, что при этом они всегда будут исходить из рыночной, а не номинальной стоимости активов.

Если кто-либо пожелает рассмотреть еще одну возможность, он может сложить исчисленную мною сумму 3 595 463 591 долл. (стоимость личных активов по курсам 1964 г.) с суммой 823 485 972 долл. (стоимость активов филантропических фондов на 1962 г.). Это дает общую сумму

4 418 949 563 долл., отражающую стоимость совокупных активов. Однако я все же считаю, что первоначально указанная мною сумма 4 741 515 014 долл. ниже действительной стоимости общего семейного состояния, ибо исследование ВНЭК не охватило всей собственности Рокфеллеров (в нем отражены лишь их крупнейшие активы), причем не учитывалось также, что при создании сети попечительских фондов для детей и внуков Рокфеллеру-младшему пришлось платить налоги на дары.

Если ко всем прочим активам Рокфеллеров присовокупить «Чейз Манхэттен бэнк», рокфеллеровский центр и ряд земельных владений и учесть, что Лоуренс Рокфеллер процветает в своей сфере деятельности как капиталист-предприниматель, владеющий роскошными отелями и предприятиями, оснащенными новейшей техникой, то окажется, что общий финансовый «вес» Рокфеллеров превышает, вероятно, 5 млрд. долл. Хотя в гонке сверхбогачей Дюпоны, видимо, обогнали Рокфеллеров, на мой взгляд, Рокфеллеры по меньшей мере идут вровень с Меллонами.

Здесь опять-таки следует подчеркнуть, что в своем исследовании ВНЭК не ставила задачей указать общие размеры тех или иных состояний, ибо она ограничилась данными о 20 крупнейших пакетах акций в 200 крупнейших нефинансовых компаниях, не учитывая инвестиций в банках, страховых компаниях, облигациях и недвижимом имуществе, а также небольших пакетов акций. Пользуясь исключительно методом, применявшимся ВНЭК, можно упустить из виду даже и более крупные совокупные состояния, например если бы двадцать первым крупнейшим держателем акций во всех этих 200 компаниях оказалось одно и то же лицо или одна семья. Однако другие веские данные свидетельствуют о том, что такая логическая возможность исключена.

### *Форды*

В 1957 г. «Форчун» оценил общее состояние супруги Эдзела Форда и 3 ее сыновей, Генри II, Бенсона и Уильяма, минимум в 325 и максимум в 500 млн. долл. Ее дочь Джозефину (жену Уолтера Була Форда II) «Форчун» не заметил.

Общее личное состояние Фордов всегда сравнительно трудно вычислить, ибо они владеют 10% выпущенных в обращение акций компании «Форд мотор компани» (но 40% голосов), (опять-таки при том непременно условии, что они не совершали тайных сделок по продаже или покупке акций

и не имеют доли в других предприятиях). На первый взгляд (но не в действительности) 10% всего акционерного капитала компании представляется единственным показателем финансового могущества этой семьи.

Однако любые расчеты в отношении богатства Фордов осложняются вследствие запутанной структуры капитала компании, создавшейся в силу условий завещаний Генри Форда и его сына Эдзела.

В конце 1964 г. эта структура капитала после дробления акций каждого класса выражалась в следующих цифрах:

	Акции
Обыкновенные акции (принадлежащие акционерам)	52 338 152
Акции класса А (принадлежащие Фонду Форда)	46 283 756
Акции класса Б (принадлежащие семье Фордов)	12 267 794
<i>Итого . . . . .</i>	110 889 702

Акции класса А не обеспечивают владельцам права голоса до тех пор, пока фонд либо не продаст эти акции, либо не передаст какой-либо официально утвержденной некоммерческой организации, после чего владельцы их приобретают один голос на каждую акцию, однако в любой момент все обыкновенные акции в целом не могут дать более 60% голосов на собрании акционеров. Как уже отмечалось выше, по уставу 40% голосов закреплено за всеми акциями класса Б, что в любое время обеспечивает семье Фордов почти абсолютный контроль над компанией. В дивидендах в равной мере, акция за акцию, участвуют акции всех классов. Основное значение имеет, однако, контроль.

По заключительному курсу 1964 г. (54½ за акцию) этот акционерный капитал имел валовую рыночную стоимость 6 043 488 759 долл. Доля Фордов в нем составляла свыше 10%, номинальной стоимостью 604 348 876 долл. Но, учитывая фактор контроля, акции, принадлежащие семье Фордов, обеспечивают такое же число голосов, как две трети обыкновенных акций, рыночная стоимость которых составляла 1 901 619 450 долл. Любой человек, которому принадле-

жали бы две трети обыкновенных акций, имел бы столько же голосов, сколько имеют Форды, но он получал бы больше дивидендов — на 34 892 100, а не на 12 267 794 акции, и в этом смысле стоимость его акций была бы выше. Но акции класса *Б*, обеспечивающие владельцу преимущественные права на участие в голосовании, ценятся выше рыночной стоимости обыкновенных акций (хотя никто не стремился бы получить эти более ценные акции, если бы он не добивался контроля над данной компанией). Однако если бы кто-либо хотел купить себе этот контроль, стоимость принадлежащих Фордам акций по сравнению с обыкновенными акциями по заключительному курсу 1964 г. приближалась бы к вычисленной мною сумме 2 млрд. долл. Хотя дивиденды, выплачиваемые на акции Фордов, составляют лишь около одной трети суммы, выплачиваемой на такое же число обыкновенных акций, обеспечивающих право на участие в голосовании, для Фордов это не играет особой роли, поскольку они относятся к такой категории налогоплательщиков, которым невыгодны столь высокие дивиденды. Кроме того, все мужчины из этой семьи получали высокие оклады в качестве членов правления компании. Карманных денег у них хватает.

Таким образом, исходя из существующего курса выпущенных в обращение акций компаний (около 54 пунктов), я оценил бы стоимость семейных активов Фордов минимум в 2 млрд. долл., хотя любому синдикату, который хотел бы купить эту компанию, пришлось бы, вероятно, уплатить за нее более высокую цену (исходя из нынешних или более высоких показателей ее рентабельности).

Итак, по сравнению с Дюпонами, Меллонами и Рокфеллерами Форды обладают относительно более скромным состоянием, хотя в среднем каждый из членов трех последних семей богаче Дюпонов, поскольку в прочном союзе Дюпонов участвует больше людей.

После 1964 г. в структуре активов Фонда Форда произошли некоторые изменения, которые не отразились ни на моих расчетах, ни на сделанных из них выводах. В июне 1965 г. фонд снова продал некоторое количество акций. Вначале он получил ровно 88% всего акционерного капитала в виде акций класса *А*, не дающих права голоса. Чтобы урегулировать положение, создавшееся в результате дробления акций после этой продажи в 1965 г., фонд продал почти половину имевшегося у него пакета акций, или 46,9 млн. существующих акций. Сохранившиеся у него 45,7 млн. акций

составляли 35,8% всего основного капитала «Форд мотор компани».

По его собственным бухгалтерским книгам, стоимость ценных бумаг, как акций «Форд мотор компани», так и других, принадлежавших Фонду Форда, в конце 1964 г. составляла 2,4 млрд. долл.

О том, как оба старших Форда стремились сохранить контроль над компанией за своей семьей, свидетельствуют меры, принятые ими в отношении права голоса акций обоих классов. Если число выпущенных в обращение акций класса *Б* падает ниже 5,4 млн. (что может произойти только в случае выкупа этих акций семьей), то общее число голосов обыкновенных акций повышается до 70%, если же число таких акций класса *Б* падает ниже 3 млн., то оно дает равное с обыкновенными акциями число голосов.

Поэтому, пока семья Фордов не примет донкихотского решения отказаться от акций класса *Б* (перерезав себе же горло, поскольку это будет означать потерю контроля над компанией), за ней сохраняется 40% голосов, обеспечивающих ей абсолютный контроль над делами компании. Если бы какой-либо синдикат попытался купить контрольный пакет акций компании на бирже, Фордам достаточно было бы скупить всего лишь  $16\frac{2}{3}\%$  выпущенных в обращение обыкновенных акций, чтобы придать им 50% голосов, тогда как синдикату пришлось бы скупить  $83\frac{1}{3}\%$  всех обыкновенных акций, чтобы добиться того же. В этом неравном состязании неизбежно выиграли бы Форды.

Но даже если бы нашелся синдикат, владеющий всеми обыкновенными акциями компании, что обеспечило бы ему абсолютный контроль над ней, у Фордов остался бы еще один козырь в запасе. А этот козырь один из множества способов, с помощью которых контроль над филантропическими фондами может сочетаться с контролем над промышленностью. Форды осуществляют контроль над фондом, а принадлежащие фонду акции класса *А* обеспечивают право голоса, если фонд продает их или передает некоммерческой организации. Столкнувшись с конкурентом, который владеет всеми обыкновенными акциями, что обеспечивает ему 60% голосов и контроль над компанией, Фордам достаточно лишь придать право голоса принадлежащим фонду акциям, продав эти акции или передав их в руки друзей; тем самым уменьшится число голосов, которые предоставляют выпущенные в обращение обыкновенные акции. Превратив все оставшиеся в его распоряжении акции класса *А* в акции, дающие право

голоса, фонд может уменьшить число голосов, обеспечиваемое находящимися в обращении обыкновенными акциями, до 30% существующего основного капитала. Располагая 30% голосов, которые им обеспечат обмененные таким образом обыкновенные акции, плюс 40% голосов акций класса B, Форды фактически имели бы (как они потенциально имеют в настоящее время) 70% голосов. По существу, даже если бы фонд продал несколько больше половины оставшихся у него фордовских акций, Форды все же смогла бы в любой критической ситуации мобилизовать 55% голосов.

Возможно, что все эти запутанные подробности сбили некоторых читателей с толку. Автор стремился лишь показать, какие цели преследуют богачи, стараясь сохранить за собой контроль. Действуя таким образом, они поступают вполне разумно, ибо всякий нормальный человек старается оградить свои владения. Однако у нас немало пропагандистов, возглавляемых такими заблуждающимися профессорами, как А. А. Берли-младший, которые, видимо, не боятся, что их сочтут патентованными глупцами, поскольку они утверждают, что контроль и владение крупными компаниями переходят ко все более широкому кругу лиц и что происходит массовое раздробление больших состояний. Утверждение Берли, опровергаемое на каждом шагу фактами, состоит в том, что владение собственностью расплывается (на самом деле это не так) и бразды правления переходят в руки новых руководителей компаний, пришедших извне, какой-то новой породы корпораций. В этой детской сказке новые управляющие («революция управляющих») начинают оттеснять в сторону Дюпонов, Меллонов, Рокфеллеров, Пью, Гетти и других капиталистов, вводя таким образом на сцену истории новых актеров, которые одерживают победу благодаря исключительно новым бюрократическим методам.

Поскольку это так, рассуждают многие из читателей, мы можем наблюдать, как ловкие молодые люди силой волшебства отнимают корпорации у их богатых владельцев. Подобная сказка ввела в заблуждение уже немало людей.

Члены семьи Фордов были бы сегодня гораздо богаче, если бы основатель и первый руководитель гиганта автомобильной промышленности Генри Форд, скончавшийся в 1947 г. в возрасте 83 лет, не был таким стяжателем и если бы члены семьи, игравшие в ней центральную роль, не умерли прежде, чем верхушка богачей сумела уговорить конгресс урезать налоги на наследство, принятые в период «нового курса». Этот процесс снижения налогов, несомнен-

но, ускорился из-за вызванной налогами катастрофы, которая поглотила огромную долю состояния Фордов.

Единственный сын Форда Эдзел, гораздо более приятный, умный и образованный человек, чем его твердокаменный отец, который, к сожалению, держал его в подчиненном положении всю жизнь, преждевременно умер в 1943 г. в возрасте 49 лет. Старший внук, Генри Форд II, не имевший делового опыта и до 1940 г. учившийся в Йельском университете на факультете социологии, был в 25-летнем возрасте спешно вызволен во время войны из военно-морского флота, где он служил в чине младшего лейтенанта, и назначен директором огромной компании и исполнительным вице-президентом, явив собой пример сказочного успеха в истории корпораций. Его братья Бенсон и Уильям, в возрасте 25 и 18 лет, последовали позднее по его стопам в компании, где сразу же проявили свои способности, быстро достигнув высших руководящих постов. Их мать, которую я, пожалуй, неправильно квалифицировал в своей таблице как рантье, играла в совете директоров компании совместно с Генри II важную и конструктивную роль (с точки зрения самой семьи и в смысле сохранности ее имущества). Она оказала ему особенно большую поддержку (и даже взяла на себя инициативу), когда он начал избавляться от множества бездарных чиновников, скопившихся в провинциальной административной свите Генри Форда I.

Чистая стоимость состояния Генри Форда, крепко цеплявшегося за 58<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% «голосующих» акций компании (за которую ему приходилось платить высокие налоги), после его смерти была официально определена в 500—700 млн. долл. В то время капитал «Форд мотор компани», которая впоследствии была реорганизована и значительно усовершенствована его внуками, составлял около 1 млрд. долл. С точки зрения семейных интересов Форд умер не слишком рано, ибо под его старомодным руководством и тяжелой рукой компания уже свыше 15 лет теряла свои позиции, уступая их оперативной «Дженерал моторз» и преуспевающей компании «Крайслер», и давно уже утратила первое место по выпуску автомобилей. Компания явно катилась под откос, и в автомобильной промышленности считали, что она вот-вот окажется на свалке, как это произошло уже с десятками автомобильных компаний.

Однако смерть Эдзела и Генри в период, когда дела компании пошатнулись (главным образом потому, что мнение Эдзела неизменно опровергалось феодалом — владельцем

фирмы и его дружками блюдолизами в руководстве компании), была несвоевременной, если учесть существовавшее тогда налоговое законодательство, поскольку налоговые льготы на состояние, передаваемое супруге, и на разделенное имущество еще не были утверждены. Наследникам состояния Эдзела и его отца угрожала перспектива уплаты налога на наследство в сумме 91%, введенного в период «нового курса» исключительно с целью дробления крупных состояний, которые обеспечивали их владельцам огромную политическую власть. Если бы в то время действовал закон, принятый позднее, оба Форда могли бы завещать своим женам половину их активов, которые не подлежали бы налогообложению, а жены с помощью юристов могли бы добиться перевода своих средств в гораздо более низкую налоговую категорию. Следует отметить, что в результате такого раздела имущества состояние самого завещателя часто также переходит в более низкую налоговую категорию, хотя это не могло бы случиться в отношении обоих Фордов, если бы они не создали ряда попечительских фондов для внуков. Для этого Генри Форд был, видимо, слишком скуп, хотя ему пришлось бы уплатить лишь минимальные налоги на дары.

Частичный выход из этой катастрофы с налогами был найден Эдзелом Фордом, основавшим в 1936 г. Фонд Форда помощи просвещению (сам Генри Форд враждебно относился ко всякой благотворительности и открыто высказывался против нее). Но, даже несмотря на помощь Фонда Форда, личное состояние Фордов, которое в условиях стандартного подхода к налоговым законам достигло бы сегодня значительно больших размеров, было буквально урезано на 90%.

Эдзел оставил большую часть своих активов Фонду Форда, уклонившись таким образом от уплаты высоких налогов, и его отцу в конечном счете пришлось пойти по тому же пути, ибо в противном случае большая часть его денег досталась бы Вашингтону и ненавистному Форду правительству «нового курса».

Благодаря такому удачному ходу Фонд Форда получил около 90% акций «Форд мотор компани»; все эти акции не давали права голоса, пока оставались во владении фонда, но обеспечивали ему равное участие в дивидендах. Что касается самого Генри Форда, то для него фонд, оставаясь нежелательным благотворительным учреждением, был все же меньшим из двух зол.

«В бухгалтерских книгах фонда они (деньги Форда) указывались для сведения налоговых органов в сумме



416 млн. долл., но их фактическая стоимость, определяемая доходами «Форд мотор компани», составляла не менее 2500 млн. долл. Эта сумма значительно превышает половину всех средств, принадлежащих всем другим фондам в стране».

Стараясь спасти все что можно в крайне трудном положении, Форды обусловили, что акции, передаваемые фонду, не будут давать права голоса, вследствие чего 10% акций, оставшихся в руках семьи, обеспечивали ей первоначальные 100% голосов.

Если бы рядового человека спросили, что он предпочитает получить: все дивиденды «Форд мотор компани» или контроль над этой компанией, он, вероятно, выбрал бы дивиденды. И тем самым совершил бы ошибку, ибо определять, будут ли вообще выплачиваться дивиденды, могут только те, кто контролирует компанию. Те, в чьих руках находится контроль, могут принять решение об инвестировании доходов компании в другое предприятие, пока лицо, которому причитаются дивиденды, не пойдет на уступки, выгодные для того, кто осуществляет контроль. Основной целью всех подлинных руководителей каждой крупной организации — политической, финансовой, экономической, филантропической, культурной или любой другой — всегда является *контроль*; именно контроль определяет собой все, что подчиняется воле.

И наконец, семья, обладающая контролем над компанией, получила по условиям завещаний старших Фордов также и контроль над фондом. Хотя семья Фордов не получала доходы фонда или какую-либо часть этих доходов, она могла управлять его делами (как она это и делает с тех пор) в интересах «Форд мотор компани», этой «курицы», несущей золотые яйца.

Фонд Форда, который при жизни Генри Форда занимался исключительно вопросами строительства в Детройте и в его окрестностях бытовых предприятий, выгодных для «Форд мотор компани», приступил к осуществлению операций во всей стране только в 1950 г., когда в не слыханных до того масштабах начал выдавать огромные субсидии на культурные и другие нужды. По всей стране направо и налево раздавались огромные суммы денег, которые обычно так трудно бывает получить. В 1954 г. Фонд Форда распределил 68 млн. долл.; это в четыре раза превышало сумму, ежегодно предоставляемую Фондом Рокфеллеров на благотворительные цели, и в десять раз — сумму, распределяемую третьим крупнейшим фондом — «Карнеги корпорейшн». Эта сумма, представлявшая собой лишь незначительную часть

средств, которые стали расходоваться фондом в дальнейшем, равнялась сумме, израсходованной всеми американскими фондами за любой год вплоть до 1948 г., и составляла примерно четверть суммы, израсходованной всеми фондами в 1954 г. Если верно, как многие утверждают, что Фонд Форда — хорошее дело, то благодарить за это надо налоговые законы «нового курса».

Читатель, вероятно, помнит, что выше, в связи с вопросом о попечительских фондах, мы несколько загадочно упомянули о стандартной доктрине. Создавая Фонд Форда, оба Форда полагались на стандартную доктрину. Что же, собственно, представляет собой стандартная доктрина? Самое широкое неофициальное ее определение, применимое ко всем социальным и политическим явлениям, лучше всего, пожалуй, дал покойный У. С. Филдс в своем бессмертном изречении: «Никогда не давайте дураку равных с вами шансов». Если же говорить более конкретно, в условиях социального строя США она относится к известным легальным способам полного использования преимуществ и сведения к минимуму обстоятельств, неблагоприятных для владельцев крупных состояний, особенно при существующих налоговых законах. Кроме того, она подробно объясняет, как это сделать. В смысле всех тонкостей налогового законодательства эта доктрина в настоящее время хорошо кодифицирована, главным образом в серии многотомных публикаций с отрывными листками, выпускаемых Коммерческой расчетной палатой в Нью-Йорке под названием «Стандарт федерал тэкс репортер». В дополнение к серии публикаций о подоходном налоге издаются также серии публикаций об акцизных пошлинах и о налогах на недвижимость и дары — «Федерал эксайз тэкс репортер» и «Федерал эстейт энд гифт тэкс репортер».

Относительно структуры организаций, подобных Фонду Форда, стандартная доктрина гласит следующее:

«Благотворительная деятельность, осуществляемая через благотворительные фонды, освобожденные от уплаты налогов, играет в настоящее время важную роль в имущественном планировании. Помимо гуманных аспектов такой деятельности, семейный фонд может стать эффективным средством снижения подоходных и имущественных налогов, а также сохранения контроля над тесно связанной корпорацией в руках семьи жертвователя». Именно эти цели и были достигнуты благодаря пунктам завещаний, касавшимся состояния Фордов.

Иными словами, фонды позволяют снижать налоги, и это составляет часть стандартной доктрины. Однако газеты и другие средства пропаганды уже давно предпочитают характеризовать их как благотворительные учреждения (каковыми они в известных случаях и могут быть), а их основателей — скорее как филантропов, чем как уклоняющихся от налогов стяжателей (каковыми они могут и не быть), и неизменно называют передаваемые фондам средства пожертвованиями или дарами (что не всегда верно). Так называемые пожертвования — это следствие крупных налоговых скидок, предлагаемых правительством именно для такой благоприятной возможности помещения капиталов.

Однако широким кругам населения было внушено абсолютно необоснованное убеждение, что фонды раздают деньги даром. По иронии судьбы, как я уже упоминал выше, эти огромные так называемые дары делались за счет крупнейших состояний, накопленных людьми, которые при жизни ничем не пренебрегали, чтобы завладеть большим богатством. В результате этих фантастических измышлений газет может создаться впечатление, что самые ярые стяжатели больше всего склонны к благотворительности.

В более широком смысле стандартная доктрина гласит, что всегда надо стараться платить минимальные налоги и устанавливать минимальное жалованье своим служащим, назначать самые высокие цены и арендную плату и никогда ничего не дарить, если подарок не обеспечивает тому, кто его делает, скрытых личных преимуществ, с лихвой компенсирующих его стоимость. Владельцы крупных состояний обычно стараются строго следовать этой доктрине.

Кое-кто может счесть это утверждение циничным, но лишь потому, что люди бездумно позволили ввести себя в заблуждение нереальными пропагандистскими баснями. Доктрина эта не только стандартна, но и вполне разумна в условиях социального строя, при котором люди сталкиваются друг с другом в конкурентной борьбе, а владение собственностью служит краеугольным камнем благосостояния. Можно ли считать благоразумным любого собственника, который бы платил максимальные налоги и жалованье, устанавливал бы за свою продукцию минимальные цены, а затем, если бы у него осталось еще хоть сколько-нибудь денег, раздавал их кому попало? Даже если бы человек придерживался средней линии между этими двумя крайностями, он не считался бы особенно благоразумным.

Хотя к моменту своей смерти Генри Форд «стоил» 500—

700 млн. долл. по ценам 1947 г., он достаточно удачно решил проблему своего последнего налога, даже если до того действовал в этом смысле не слишком умно. Его федеральный налог составил только 21 108 160 долл. и 91 цент за подлежащее налогообложению 70-миллионное состояние, которое состояло из 31 451 909 долл. и 36 центов плюс акции «Форд мотор компани».

Эдзел уплатил налог в сумме около 12 млн. долл., или 6% стоимости имущества, которое в то время оценивалось в 200 млн. долл. В 1935 г. он учредил фонды для своих четырех детей. Помимо акций «Форд мотор компани», ему принадлежала большая часть акций «Мэнюфактурерс нэшнл бэнк оф Детройт», которые унаследовала его вдова. Как выяснилось, Генри Форду принадлежало 55% акционерного капитала «Форд мотор компани», Эдзелу—41½ и жене Генри Форда—3½%. Налоги на наследство, оставленное Генри и Эдзелом, составляли 30 с лишним млн. долл. Старый Форд поступил бы благоразумнее, если бы, как в свое время старый Рокфеллер, на протяжении ряда лет передавал акции своему сыну, жене и внукам.

Но если бы Эдзел и Генри чуть не в последний момент не создали фонд, то с оставленного ими наследства пришлось бы уплатить налог в размере 91%. В результате семья Фордов располагала бы только 9% выпущенных в обращение обыкновенных акций, что вряд ли обеспечило бы контроль над корпорацией. Взамен этого у них осталось 10% акций (предоставлявших по уставу 40% голосов) и 100%-ный контроль над фондом с его богатыми активами,—фондом, который, поскольку он занимается добрыми делами, неизбежно должен вызывать у многих достойных людей дружеские чувства к «Форд мотор компани».

Еще одним достоинством их плана является предусмотренное в нем положение о продаже акций фонда, которое сделало многих акционеров союзниками семьи Фордов, тогда как, будучи единственным владельцем фирмы, она находилась в опасной изоляции. Теперь, если кто-либо пожелает бросить вызов «Форд мотор компани», Фонду Форда или, наконец, одному из Фордов, ему придется считаться не только со всеми благодарными получателями субсидий от фонда, но и с тысячами мелких акционеров, жаждущих дивидендов. У крупных собственников всегда бывает множество мелких партнеров.

Дюпоны, Меллоны, Рокфеллеры и Форды являются в любом случае четырьмя главными румбами компаса в царстве сверхбогачей. Фордов надо включить в их число уже хотя бы из-за размеров контролируемых ими активов, даже если у них нет такой дифференцированной организаторской ударной команды, как у остальных членов этой группы.

Учитывая размеры принадлежащих ему активов, к этой группе следует причислить и Ж. П. Гетти, хотя еще не известно, как будут оцениваться активы Гетти после его смерти.

Несомненными претендентами на право называться сверхбогачами (пусть даже второстепенными) являются члены семьи Пью из «Сан ойл компани».

Хаугтоны из «Корнинг глас» и Олины из «Олин Мэтисон кемикл» не дотягивают, видимо, до этого уровня. Однако Хартфордов и Розенвальдов нельзя обойти в данном случае. Кстати, в исследовании ВНЭК Хаугтоны не фигурируют.

В перечне «Форчун» упомянуты только двое из членов семьи Пью, а, по данным ВНЭК, это многочисленный клан: Дж. Говард Пью, Мэри Этел Пью, Дж. Н. Пью-младший, Мэйбл Пью Майрин, Уолтер К. Пью, Альберт Х. Пью, г-жа Мэри К. Пью, Артур Э. Пью-младший, Джон Г. Пью, Хелен Т. Пью, Альберта К. Пью и другие. По данным на 15 февраля 1938 г., семье Пью принадлежало (лично, а также в земельных владениях и попечительских фондах) 70,6% обыкновенных акций «Сан ойл компани».

Если считать, что за ними сохранился тот же процент участия в акционерном капитале компании, то общая стоимость принадлежащих им активов по заключительному курсу акций «Сан ойл компани» на 1964 г. достигла 708 458 121 долл.

Однако после обследования ВНЭК Пью также учредили фонды. На 2 марта 1965 г. «Пью мимориэл траст» (через «Гленмид траст компани») владел 21,7% акций «Сан ойл» и хранил на доверительных началах 20,9% акций для других фондов и владений семьи Пью. По данным «Фаундейшн директори» за 1964 г., стоимость активов одного лишь «Пью мимориэл траст» в 1960 г., не считая активов, управлявшихся им по доверенности, составляла 135 309 481 долл.

Прежде чем перейти к менее крупным, но немаловажным владельцам больших состояний (очень богатым людям в отличие от сверхбогачей), пожалуй, стоит ознакомиться с общей характеристикой людей, рассматривавшихся в этой главе, помимо данных о принадлежащих им богатствах.

Все эти люди — урожденные американцы; их семьи поколениями жили в Соединенных Штатах. Все они в той или иной мере унаследовали свои состояния и, за исключением Дюпонов, значительно более образованные люди, чем основатели их династий. Они гораздо шире смотрят на мир и на превратности судьбы. Молодые члены каждой из этих семей принадлежат не менее чем к третьему поколению богачей, а в семье Дюпонов в потоке золота купается уже по меньшей мере седьмое поколение. Их судьба опровергает американское народное поверье, что разбогатевшие бедняки через три поколения возвращаются к разбитому корыту. Никому из этих состоятельных людей такая перспектива, видимо, не угрожает.

Не вдаваясь в подробности, можно сказать, что все они белые, англосаксы и протестанты, но такое заявление было бы не совсем правильным. Дюпоны происходят от французских гугенотов, и в одной из ветвей их семьи имеются потомки от брака с евреем (Белин). Нельзя также категорически утверждать, что все они являются протестантами, ибо Генри Форд II по случаю своего первого брака перешел в католичество и передает через Фонд Форда крупные суммы католическим школам и колледжам. В связи с разводом и вторым браком без церковного обряда венчания теперь он автоматически отлучен от церкви, но остается католиком. Дети его — католики.

Несмотря на шум, который обыватели поднимают по поводу принадлежности к белой расе, англосаксам и протестантам (или католикам и евреям), вряд ли кто-либо из этих людей придает этим вопросам большое значение. По всем данным, большинство из них — достаточно искушенные люди, для которых вопрос этнической и религиозной принадлежности не играет особой роли. Они знают, что при существующем порядке вещей главное — это деньги.

### *Опора Республиканской партии*

Значительно более важной общей чертой всех этих сверхбогатых семей следует считать то, что они уже давно стали в стране главной опорой Республиканской партии, этого рупора плутократической олигархии. Они всегда были ее плотью и кровью, за исключением нескольких второстепенных уклонистов-демократов из семьи Дюпонов (а среди Дюпонов

немало людей, в той или иной мере отклонившихся от основного курса семьи). Все видные представители этих семей — республиканцы, каковыми были и их предки.

За исключением Фордов, каждый из них в тот или иной период играл важную роль в Республиканской партии; Рокфеллеры — особенно при правительстве президента Мак-Кинли, Меллоны — при правительствах Гардинга, Кулиджа и Гровера, Дюпоны с «Лигой свободы» в 30-е годы, когда они вели крупные «тыловые бои» с возрождавшейся после поражения Демократической партией, Пью — в течение всего последующего периода, оставаясь до настоящего времени самыми богатыми из множества сторонников неперестроившегося правого крыла Республиканской партии. Если сами они не короли, то, во всяком случае, они создают королей.

За последние годы Рокфеллеры через Нелсона Рокфеллера стали снова играть видную роль. Нелсон Рокфеллер, трижды избиравшийся губернатором Нью-Йорка, считался главным кандидатом в президенты от республиканцев до его развода и вторичной женитьбы на разведенной женщине. Каждый профессиональный политик в США согласится с тем, что если бы представительный и общительный Нелсон Рокфеллер настаивал в 1960 г. на выдвижении его кандидатом в президенты от Республиканской партии, он добился бы своего и одержал верх над Джоном Кеннеди. При иных условиях его развод не помешал бы ему получить пост президента, но то обстоятельство, что ультраправые республиканцы раздули этот факт, превратив его в серьезную проблему, отразилось на его положении в 60-е годы.

Тем не менее Рокфеллеры и поныне играют весьма видную роль в Республиканской партии, а Уинтроп Рокфеллер стал губернатором Арканзаса от республиканцев\*. Однако ультраправые республиканцы преувеличивают роль Рокфеллеров, возлагая на них главную вину за катастрофу, постигшую на выборах в 1964 г. их любимчика Барри Голдуотера.

Будучи важными рычагами в политической машине, семьи сверхбогачей в любой момент могли получить доступ в Белый дом независимо от партийной принадлежности президента. Не только в периоды войн (когда тонкие грани между партиями почти стираются), но и в мирные времена их представители всегда могли добиться аудиенции даже у президента-демократа, а иногда сбитые с толку президенты-республикан-

---

\* На выборах 1970 г. У. Рокфеллер потерпел поражение и потерял пост губернатора. — *Прим. ред.*

цы призывали их, чтобы получить от них совет, утешение и консультацию. Что касается Рокфеллеров, то их фамилия была одно время настолько опорочена в глазах общественности, что молодого Рокфеллера, явившегося в Белый дом для беседы с президентом Уильямом Говардом Тафтом, провели через боковой вход.

Тем не менее эти и другие сверхбогачи далеко не чужды и Демократической партии. Обе политические партии получают поддержку, причем Республиканскую поддерживают особенно состоятельные круги. Республиканская и Демократическая партии — это две стороны одной и той же медали. Вместо того чтобы говорить, что в Соединенных Штатах существует двухпартийная система, было бы правильнее говорить о наличии в стране системы двойной партии.

После гражданской войны и самоуничтожения плантаторов Демократическая партия всегда привлекала к себе широкие круги состоятельных людей во всех случаях, когда стремилась одержать победу на общенациональных выборах. В составе правительств, являвшихся ставленниками кливлендской группы, было не меньше представителей Уолл-стрита, чем в любом республиканском правительстве, и они были не менее тесно связаны с Уолл-стритом. Хотя Уолл-стрит всегда яростно ненавидел Уильяма Дженнингса Брайана, его тем не менее поддерживали горнопромышленники западных штатов, для которых особой приманкой было «беспошлинное серебро». Правительство Вильсона в такой же мере находилось под пятой Уолл-стрита, как и последовавшие за ним правительства Гардинга, Кулиджа и Гувера. Джон У. Дэйвис, кандидат в президенты от Демократической партии на выборах в 1924 г., был адвокатом уолл-стритовских корпораций.

В 1928 г. А. Смит получал основную финансовую и моральную поддержку от своего собрата католика, дюпоновского «премьер-министра» Джона Дж. Рэскоба. Если бы Смит победил на выборах, он в значительно меньшей степени был бы президентом-католиком, чем президентом — ставленником Дюпонов, хотя мало разбиравшиеся в политике избиратели выдвигали на первый план вопрос о его религиозной принадлежности. Республиканец Гувер был марионеткой Дж. П. Моргана, а его противник демократ Смит полностью находился в руках Дюпонов, банкиром которых служила компания «Дж. П. Морган энд компани». В 1936 г. Смит был уже ярым приверженцем «Лиги свободы». Победа любого из них обеспечила бы Дж. П. Моргану и Дюпонам возможность дик-



товать президенту свою волю. Одним из видных богатых республиканцев, которые в 1928 г. перешли на сторону демократов, был Аверелл Гарриман, занимавший во всех последующих демократических правительствах высокие правительственные посты.

При Франклине Делано Рузвельте, главным образом из-за беспокойных времен, впервые стало казаться, что некоторые из магнатов могут встретить в Белом доме не слишком радушный прием. Самые богатые люди, в том числе и Дюпони, резко выступали против Рузвельта, что означало сопротивление его мероприятиям со стороны банков и тяжелой промышленности. Многочисленные состоятельные люди, ставшие стойкими приверженцами Рузвельта, принадлежали в основном ко второй и третьей категориям богачей; почти все они были связаны с торговлей и легкой промышленностью и непосредственно зависели от рынка товаров массового потребления, на котором в тот период наблюдался застой. Все они были исключительно сторонниками «нового курса», но отнюдь не социалистами, популистами или даже приверженцами доктрины «государства всеобщего благоденствия», как необоснованно утверждали республиканские пропагандисты.

В результате порожденной политикой республиканцев и Уолл-стрита катастрофической экономической депрессии, которая прервала господство магнатов, неизменно осуществлявшееся ими на протяжении 72 лет через своих республиканских или демократических марионеток, Демократическая партия унаследовала серьезнейшие социальные проблемы, возникшие в основном из-за пассивности республиканцев. Важнейшие особые проблемы в Соединенных Штатах всегда возникают из-за пассивности частично потому, что многие активные и одаренные люди непрерывно втягиваются в сложный процесс накопления богатств. Если какая-либо деятельность не может приносить доходов, как, например, повышение культурного уровня населения и забота о хромы, увечных, слепых и инвалидах, то такую деятельность предоставляют вести донкихотствующим и несколько подозрительным элементам — донкихотствующим по крайней мере по нынешним нормам поведения.

Нельзя сказать, что Демократическая партия значительно полевела в своем подходе к серьезным внутренним проблемам, как утверждает враждебная ей пропаганда, ибо магнаты могли полностью распоряжаться почти всеми членами конгресса от южных штатов, которые неизменно были их покорным орудием со времен реконструкции Юга после граж-

данской войны, в результате сделки, оставившей негров на милость их прежних хозяев в обмен на поддержку, оказанную южными штатами магнатам-республиканцам в конгрессе. Южная группа в Демократической партии, закосневшая в рутине, служила таким же политическим орудием крупных богачей, как и Республиканская партия.

Под влиянием депрессии Демократическая партия стала выражать интересы быстро развивавшихся промышленных городов страны со всеми их проблемами. Ее массовой базой был город. Массовой базой Республиканской партии всегда являлись мелкие городские и сельские районы, поближе к деревенским кабачкам, хотя ее вопиющая бездеятельность в 20-е годы лишила ее поддержки жестоко эксплуатировавшихся западных фермеров. Однако за этими различными массовыми базами — городскими жителями, поддерживавшими демократов, и сельским населением, поддерживавшим республиканцев (причем южные политики-демократы духовно солидаризировались с республиканцами, а западные республиканцы склонялись в сторону демократов), в обеих партиях всегда стояли крупные богачи, нажимавшие на нужные пружины и устанавливавшие декорации в гротескном спектакле, служившем их собственным корыстным интересам.

Случилось так, что представители самых богатых кругов, придерживавшихся политики, существовавшей еще со времен гражданской войны, были республиканцами; к их числу принадлежали Рокфеллеры, Дюпоны, Меллоны и Форды. Однако на стороне демократов находилось также немало крупных богачей, стремившихся найти другой выход из трудного положения, которое создали в стране республиканцы.

Хотя Рузвельт и его «новый курс» стали проклятием для представителей крупного капитала (которые благодаря своему контролю над корпоративной рекламой заставили 85% газет выступать против него), когда началась война и во внешней политике стал проводиться двухпартийный курс, именно Рузвельт первым постарался привлечь в состав правительства наименее фанатичных представителей республиканцев\*. Так, он ввел в свой кабинет полковника Фрэнка Нокса, выдвигавшегося республиканцами кандидатом в вице-президенты в 1940 г.; Генри Стимсона, занимавшего при Гувере пост го-

---

\* Подобное утверждение, типичное для буржуазно-либеральных авторов, весьма далеко от истины. Отнюдь не все круги крупного капитала рассматривали «новый курс» как «проклятие». Ф. Рузвельт пользовался поддержкой влиятельных кругов большого бизнеса на протяжении всей своей деятельности.— *Прим. ред.*

сударственного секретаря; Э. Р. Стеттиниуса-младшего из «Дж. П. Морган энд компани» и Джеймса У. Форрестала из инвестиционного банкирского дома «Диллон Рид энд компани». Он дал Нелсону Рокфеллеру возможность сделать первый шаг в политической карьере, назначив его руководителем Управления координации экономических и культурных связей США со странами Латинской Америки. Благодаря назначениям такого рода третье правительство Рузвельта стало походить на фешенебельный отель в Бар-Харборе, Нью-порте или на Парк-авеню. Как однажды сказал сам Ф. Д. Рузвельт, «новый курс» вылетел в окно.

После того как страной дважды подряд, с 1952 по 1960 г., правили республиканцы, добившиеся этого тем, что использовали в качестве «заслонной лошади» явно аполитичного военного героя, к власти снова пришли демократы во главе с Джоном Ф. Кеннеди, который и сам являлся богатым наследником, хотя, по сути, это был политический деятель из семьи политических деятелей. Хотя Кеннеди не мог использовать войну в качестве предлога для создания коалиции, он предоставил важнейшие посты в своем кабинете республиканцам из лагеря крупного капитала. Дуглас Диллон, республиканец и очень богатый наследник основателя фирмы «Диллон Рид энд компани», с которой ранее был связан Форрестал, стал министром финансов. Президент «Форд мотор компани» республиканец Роберт С. Макнамара получил пост министра обороны. Республиканцу Макджорджу Банди была поручена связь с ЦРУ. Дин Раск, демократ, но президент Фонда Рокфеллера с 1952 по 1960 г. был государственным секретарем.

Иными словами, важнейшие правительственные посты были предоставлены людям, крепко связанным с крупным капиталом. Однако посты, требовавшие социального общения с населением, были предоставлены партийным деятелям, имевшим большой опыт в области вдохновенной, но туманной риторики.

При правительстве Джонсона Диллон ушел в отставку и его пост занял профессиональный демократ Генри Фаулер, но большая часть членов кабинета Кеннеди осталась, продолжая добиваться все той же отдаленной цели — миража «великого общества». Официальной задачей этого «великого общества» является похвальное стремление покончить с нуждой и создать равные возможности для всех.

Социолог Ричард Ф. Гамильтон из Принстонского университета, занимающийся политическими проблемами, пишет:

«В обществе изобилия либеральная партия, ориентирую-

щаяся на обеспечение всеобщего благосостояния, может в большой мере пойти навстречу желаниям своих сторонников. Новый стиль требует, чтобы вместо наблюдения за затянувшейся борьбой между народом и деловыми кругами, как будто речь идет об игре «кто кого», дать обоим то, чего они хотят, оплатив расходы за счет прибылей от стабильной и быстро развивающейся экономики. По сути, именно такое решение предлагает Гэлбрейт: не бороться за «выручку», а увеличить ее размеры. Таким образом, типичной новой фигурой на политической арене стал либеральный демагог — тот, кто умеет угождать массам, ибо он согласен откупиться от них, и может сделать это, не лишая деловые круги того, к чему они стремятся. Он может выступать за гражданские права, за улучшение жилищных условий, за реконструкцию городов, за программу борьбы с бедностью и в то же время голосовать против уменьшения налоговой скидки на истощение недр. Синтез «великого общества» решает извечную проблему либеральной политики: как ублажить клиентуру. До эры изобилия она приводила к длительной, жестокой и обычно безрезультатной борьбе с деловыми кругами или к капитуляции перед ними. Новому же либералу незачем бороться и лавировать».

Для богачей притягательная сила «великого общества» состоит в создаваемых им новых возможностях наживы на колоссальных государственных контрактах. В области обороны в настоящее время действует огромный военный комплекс (существующий на средства налогоплательщиков), который непрерывно размещает в промышленности крайне выгодные заказы на поставку новых сложных видов оружия, приносящие 40—50% прибыли. В области реконструкции городов осуществляется огромная и очень доходная программа восстановления торговых центров больших городов, обеспечивающая широкие возможности обогащения. Что касается расчистки трущоб и строительства школ, то здесь предусматриваются грандиозные проекты строительства низкокачественных зданий. В самой же программе борьбы с бедностью намечаются большие работы по дорожному строительству, как, например, в Аппалачах (где требуется очень мало дорог), а также благоприятные возможности для местных организаций политических партий.

Как указывает д-р Гамильтон, огромное число людей с предпринимательской жилкой обнаружили за последнее время, что «на бедности можно неплохо заработать».

Таким образом, отмечает он, в противовес «либералам

по убеждению» в Соединенных Штатах появились «либералы по расчету», и теперь уже нельзя считать, что самые богатые люди, каково бы ни было их прошлое, обязательно являются убежденными республиканцами. Крупный капитал не может позволить себе роскошь поддерживать политических неудачников!

Все планы, касающиеся «великого общества», подразумевают предоставление кому-то выгодных контрактов. Поэтому партия «великого общества» приобрела для богачей особую притягательную силу, которую Республиканская партия, попавшая в руки провинциальных политиков, уже утратила. Отход профессиональной элиты и ведущих массовых органов информации от Республиканской партии в 1964 г., когда баллотировался «настоящий» республиканец, ясно показывает, куда ветер дует.

В период правительства Джонсона Демократическая партия выступила с новой политической платформой, объединившей представителей крупного капитала, которых обстоятельства внезапно вынудили узреть известные достоинства в демократическом курсе («и я с вами»).

Чтобы не дать американцам впасть в заблуждение, поверив в возможность в недалеком будущем союза между республиканцами и Демократической партией, им напоминает о трудностях в этом смысле не кто иной, как президент гигантского «Чейз нэшнл бэнк» (активы на 1964 г. — 13 млрд. долл.) Дэвид Рокфеллер. Заявив в ходе телевизионного интервью о своем «огромном восхищении президентом [Джонсоном]», г-н Рокфеллер отметил, что его тем не менее «обеспокоили действия правительства в связи с повышением цен на алюминий», которое было отменено после того, как правительство распорядилось продавать алюминий из стратегических запасов. Руководитель «Чейз бэнк» заявил, что «наилучший судья в вопросе о том, следует ли повышать цены, — сама алюминиевая промышленность», добавив, что он «не согласен с позицией правительства, считающего, что цены надо контролировать».

Как писала «Таймс», Рокфеллер указал, что проблему инфляции следует разрешить с помощью «естественных экономических сил, действующих в капиталистической системе», не уточнив, что именно представляют собой эти экономические силы и в какой мере к ним относится стяжательство, которое, безусловно, является прочной, старой и надежной естественной силой. Его позиция, как и позиция старых классиков экономистов, исходит из того, что все естественное прием-

лемо, хотя такая теория считает приемлемыми туберкулез и рак. Другая предпосылка, лежащая в основе этой позиции, подразумевает, что если кто-либо вмешивается в тот или иной процесс, как это, например, имеет место при регулировании работы промышленности или при хирургических операциях, то такое вмешательство «неестественно» и подлежит осуждению. Фактически все, что вздумается кому-либо делать: плевать на тротуар, малевать непристойные рисунки на стенах, поджигать дома, совокупляться с животными или распорядиться действиями других людей,— все это вполне естественные поступки, ибо в противном случае люди не могли бы их совершать. Г-н Рокфеллер, как и многие другие, считает «естественным» все то, что одобряет он сам.

В сообщении «Таймс» говорится: «Г-н Рокфеллер заявил, что подход президента Джонсона к повышению цен на алюминий, хотя сам он в основном действовал за кулисами, понравился деловым кругам (читай: богатым людям) не больше, чем действия президента Кеннеди, запретившего намечавшееся повышение цен на сталь».

Однако президенты-демократы должны неизменно солидаризироваться с представителями крупного капитала, не разрешая им лишь нарушить новый союз между ними, по той простой причине, что все эти люди, даже будучи республиканцами, имеют большой вес в стране благодаря своей наследственной связи, через подчиненных им специалистов, со сложной системой предприятий, проникающих во все слои общества. Возможно, что они уже не принадлежат к числу людей, самостоятельно наживших свое состояние; возможно, что благодаря попечительскому фонду, завещанию или приписке к завещанию они уже не связаны с холдинговой компанией, филантропическим фондом или монополией, но тем не менее они обладают большой личной властью. Это не рядовые граждане. Таковы политические факты, которыми не станет пренебрегать ни один серьезный политик.

Любая критика в связи с делавшимися президентами Кеннеди и Джонсоном назначениями на высшие правительственные посты должна исходить из следующего: где они должны были искать членов кабинета? Кеннеди и Джонсон искали их там же, где Эйзенхауэр и Рузвельт: в крупных финансовых и промышленных организациях. Этими организациями владеют богатые люди. Они являются частью их вотчины, которую в самом широком смысле слова представляет собой сам рынок.

Специалистов, обладающих более широкой, если и непол-

ной свободой суждений, следует, конечно, искать в ведущих университетах, и для выполнения некоторых функций Франклин Рузвельт и Джон Кеннеди широко привлекали их именно из этой среды. Но ученые не привыкли командовать; к тому же люди, искушенные в оппортунистических маневрах, не особенно считаются с их авторитетом. Любому президенту приходится обращаться к крупным предприятиям в поисках компетентных людей, которые в наименьшей степени скомпрометированы эгоцентричной заботой исключительно о своих собственных интересах.

Конечно, не только квинтет Дюпонов, Рокфеллеров, Меллонов, Фордов и Пью поддерживал Республиканскую партию, защищавшую интересы крупного капитала, и стоит теперь на грани сближения с Демократической партией. У них было множество пособников среди представителей менее состоятельных кругов, большинство которых были и остаются убежденными республиканцами, хотя кое-кто из них, видимо, начинает побаиваться, видя, что на первый план в Республиканской партии выдвигаются полоумные фанатики.

И если они действительно станут демократами, Демократической партии придется стать более сговорчивой, пойдя на уступки, подсказанные Дэвидом Рокфеллером: ей придется приблизиться к республиканцам. Возможно, что этот не слишком трудный для нее процесс будет осуществляться постепенно и тайно. Но сила денег такова, что этого вполне можно ожидать.

## НАСЛЕДСТВЕННЫЕ БОГАЧИ

### II

Около 200 тыс. семей, принадлежащих к верхушке американских богачей, собственность которых оценивается в 500 тыс. долл. и более, владеют 22% всего частного капитала в стране и 32% инвестиционных активов; еще 500 тыс. домохозяйств, собственность которых оценивают от 200 тыс. до 500 тыс. долл., владеют 13% частного капитала и 22% инвестиционных активов. Таким образом, 54% инвестиционных активов в стране принадлежит 700 тыс. семей из общего числа 57,9 млн. Добавьте еще 700 тыс. домохозяйств с размером собственности от 100 тыс. до 200 тыс. долл., и вы получите 43% всего частного капитала и 65% всех активов в стране\*.

Именно огромный процент принадлежащих им активов обеспечивает этим сравнительно небольшим группам их колоссальное могущество в политической и экономической жизни Америки и оправдывает эпитет «могущественный», к которому мы прибегли, говоря об их богатстве.

Сверхбогачи и крупные богачи окружены несколько большим числом людей, отличающихся от них в финансовом отношении только тем, что в иерархической пирамиде собственности их активы занимают меньше места. Эта собственность стала предметом всепроникающего культа, представляющего собой значительную часть явления, которую кое-кто называет американской идеологией. Та часть этой идеологии, которая относится к собственности, в основном представляет собой сильно засахаренную стандартную доктрину.

Чтобы иметь приблизительное представление о крупных

---

\* Board of Governors of the Federal Reserve System, *Survey of Financial Characteristics of Consumers*, August 1966, p. 151, 136.



активах, проще всего обратиться к краткому отчету ВНЭК, основанному на официальных вопросниках, заполнявшихся компаниями. В этих вопросниках содержатся настолько «твердые» данные, насколько они могут быть таковыми в условиях правительственного контроля.

Резюмируя это ценное правительственное исследование в отчете, представленном 24 сентября 1940 г. председателю ВНЭК сенатору Джозефу К. О'Махоней, председатель Комиссии по делам фондовой биржи Сумнер Т. Пайк писал: «Тринадцать семейным группам, включая эти три (Дюпонов, Меллонов и Рокфеллеров), владеющим капиталом 2700 млн. долл., принадлежит свыше 8% пакета акций 200 (крупнейших нефинансовых) корпораций.

Только 50% крупных личных активов в этих 200 корпорациях носят непосредственный характер личной собственности, остальные же 50% находятся в попечительских фондах, земельных владениях и семейных холдинговых компаниях. Исследование ясно показывает важное значение этих способов укрепления контроля над пакетами акций, принадлежащими отдельным лицам или членам той или иной семьи.

Каждая крупная группа капиталистов проявляет сильную тенденцию концентрировать свои активы в предприятии, послужившем основой семейного состояния... Завоевание семьей Меллонов господствующего положения в полудюжине крупных корпораций в не меньшем числе отраслей промышленности — явление несколько необычное, отсутствующее в других влиятельных группах, которые контролируют любую из этих 200 корпораций. Однако многие крупные семейные группы значительно расширили свою сферу влияния в промышленности косвенным путем, а именно через приобретение контролируемые ими корпорациями контроля над другими предприятиями, причем финансируются эти операции главным образом за счет нераспределенных прибылей.

*Почти над 40% этих крупнейших корпораций одна семья или небольшая группа семей осуществляет либо абсолютный контроль, поскольку ей принадлежит контрольный пакет ценных бумаг, дающих право голоса, либо рабочий контроль благодаря наличию в ее руках значительного меньшинства акций, предоставляющих голоса. Около 60 из этих корпораций, или еще 30%, контролируется одной или несколькими другими корпорациями. Таким образом, только в 30% этих 200 крупнейших корпораций небольшая группа обладателей контрольных пакетов акций остается в тени. [Курсив мой.—Ф. Л.]* Хотя ВНЭК ограничилась обследованием нефинансовых кор-

пораций, неофициальный обзор деятельности таких чисто финансовых организаций, как банки и страховые компании, выявил примерно такую же картину владения активами. Эти организации принадлежат тем же людям, которые владеют промышленными корпорациями [Рокфеллерам, Дюпоном, Фордам, Меллонам и другим. — Ф. Л.].

Доля финансового участия высших служащих и директоров в их собственных корпорациях относительно невелика. [Объясняется это тем, что они являются лишь служащими, которые могут быть уволены. В отчете говорится, что крупнейшие активы, принадлежащие высшим должностным лицам, находятся в руках представителей семейных групп, господствующих в данной корпорации или осуществляющих над ней контроль. — Ф. Л.] 20 крупнейших пакетов акций в каждой из этих 200 корпораций составляют в среднем почти треть общей стоимости всех акций, выпущенных в обращение. В средней корпорации большинство акций, обеспечивающих владельцам право голоса, сосредоточено в руках одного с небольшим процента акционеров». [Курсив мой. — Ф. Л.]

Как показывает исследование, удельный вес 20 крупнейших пакетов акций в общей стоимости обыкновенных акций 208 предприятий выражался в следующих цифрах: промышленные компании — 26,7%, железные дороги — 24,9, компании коммунального обслуживания (электроэнергия, газ, водоснабжение) — 45,3, другие компании — 17,3%.

Относительно низкий процент акций в четвертой категории объясняется тем, что в нее входит «Америкэн телефон энд телеграф компани» с множеством мелких акционеров.

Однако то обстоятельство, что 20 крупнейшим акционерам принадлежит в среднем столь большой процент капитала ведущих компаний, свидетельствует о крайне высокой концентрации капитала в американской экономике.

Большая часть миллионов пакетов акций, находящихся в личном владении множества людей из неимущих слоев населения, составляла всего лишь 6% всех личных активов и давала такое же число голосов. Общее число анонимных держателей акций в 1965 г. приближалось к 20 млн., однако все они, вместе взятые, владеют очень небольшими активами.

«Подавляющее большинство из 8—9 млн. акционеров в стране владеют очень небольшим числом акций, а дивиденды, которые они получают, составляют незначительную часть их общих доходов. Около половины всех акционеров получают доходы в виде дивидендов в сумме менее 100 долл. в год и обладают активами стоимостью менее 2 тыс. долл. Группа,

которая экономически в большой мере зависит от дивидендов, получаемых ею от акций корпораций, или от рыночной стоимости этих дивидендов, очень невелика и вряд ли насчитывает более 500 тыс. человек.

Владение активами всех американских корпораций характеризуется высокой степенью концентрации. Так, 10 тыс. человек (0,008% всего населения страны) владеют 25%, а 75 тыс. человек (0,06% населения) — 50% всех корпоративных активов, принадлежащих отдельным лицам в стране».

В докладе отмечалось, что иностранным инвесторам принадлежит свыше 6% обыкновенных акций и почти 4% привилегированных акций этих компаний, причем «примерно в десятой части этих 200 корпораций иностранным инвесторам принадлежит свыше 10% всех выпущенных в обращение акций». [Эти иностранные активы принадлежат соответствующим личным крупным европейским владельцам. — Ф. Л.]

Такое же процентное соотношение сохранилось до настоящего времени, как убедительно показывают результаты исследований Лампмена, Мичиганского университета, Федеральной резервной системы и многих других исследований, а также работа, о которой я буду упоминать как о «Дартмутском докладе»: это «Концентрация корпоративной собственности и государственная политика» профессоров Дартмутского колледжа Мартина Л. Линдала и Уильяма А. Картера.

Отмечая, что это соотношение сохранилось, я не хочу сказать, что положение владельцев активов осталось без изменений. Хотя удельный вес личных активов в экономике, возможно, и не является более высоким, чем существующая концентрация капитала, он вследствие неуклонно увеличивающейся концентрации активов теперь безусловно выше, чем когда-либо в прошлом. Та или иная семья перестает фигурировать в числе богатых людей страны лишь в том случае, когда она полностью вымирает. Ни один из владельцев крупных состояний, отмеченных в докладе ВНЭК, не обанкротился. Конечно, в результате изменений в экономике и технике владельцы некоторых из менее крупных состояний в известной мере утратили свои позиции по сравнению с «лидирующими», но, поскольку за это время на первый план выдвинулись другие элементы, общая картина почти не изменилась.

Было бы, пожалуй, небезынтересно выявить перемены к лучшему и к худшему в отношении некоторых состояний, однако такие экскурсии не входят в задачу настоящего исследования. Поэтому нам незачем подробно анализировать вопрос о том, кто «стоит» на 100 млн. больше или меньше. Насколь-

ко известно, «Форд мотор компани» потеряла 250 млн. долл. на своей неудачной «эдзеловской» модели, но семья Фордов все же остается в составе ведущего квартета богачей. Такие крупные состояния могут рисковать крупными потерями, и у них бывают взлеты и падения. То, что они теряют сегодня, они компенсируют завтра. Такую возможность создают им большие резервы, обеспечивающие должную маневренность.

Данные, содержащиеся в исследовании ВНЭК, разбиты на категории, соответствующие формам контроля, осуществляемого той или иной семьей или корпорацией: а) владение контрольным пакетом акций, б) владение преобладающим меньшинством акций, в) владение значительным меньшинством акций, г) владение небольшим меньшинством акций.

Однако в большинстве случаев корпорация, контролирующая другую корпорацию, сама находилась под контролем одной семьи или группы семей.

### *Тринадцать крупнейших семейных групп, указанных в исследовании ВНЭК*

В число 13 семейных групп, которые исходя из рыночной или вычисленной стоимости их состояний на конец 1937 г. являлись богатейшими в стране и возглавлялись Дюпонами, Меллонами, Рокфеллерами и Фордами, входили также следующие:

Семья	Основные корпорации
Маккормик (Чикаго) Хартфорд (Нью-Йорк) Харкнесс (Нью-Йорк)	«Интернэшнл харвестер» «Грейт атлантик энд пасифик ти» «Стандард ойл оф Нью-Джерси» «Стандард ойл оф Индиана» «Стандард ойл оф Калифорния» и «Сокони вакуум ойл»
Дьюк (Северная Каролина)	«Дьюк пауэр», «Алюминум компани оф Америка», «Лигgett энд Майерс тобэкко»
Пью (Филадельфия)	«Сан ойл»
Питкерт (Питсбург)	«Питсбург плейт глас»
Кларк	«Зингер» (швейные машины)
Рейнолдс (Северная Каролина)	«Р. Дж. Рейнолдс тобэкко»
Кресс (Нью-Йорк)	«С. Х. Кресс» (розничные магазины)

Разумеется, как указывалось в исследовании, «у многих членов этих групп, несомненно, имелись инвестиции в одной или нескольких из этих 200 корпораций, которые не были упомянуты в числе 20 крупнейших зарегистрированных пакетов акций.... Многие имели также инвестиции в других корпорациях, особенно в крупных финансовых корпорациях, не охваченных ВНЭК, а также инвестиции в других формах, как, например, корпоративные облигации, ценные бумаги, не облагаемые налогами, недвижимость и банковские депозиты. Вполне возможно, что общая стоимость инвестиций такого рода у некоторых групп превышала стоимость их зарегистрированных активов в 200 крупнейших корпорациях».

В исследовании ВНЭК упускалось из виду то обстоятельство, что подобная же картина концентрации владения активами и контроля наблюдается не только в 200 крупнейших корпорациях, но и в 500, в 1 тыс., в 10 тыс. крупнейших корпорациях и т. д. Примечательным в исследовании ВНЭК является не то, что в нем отражены данные о владении активами и контроле таких крошечных групп, а то, что такое концентрированное владение и контроль имеют место в гигантских корпорациях, тогда как американская пропаганда утверждает, что эти корпорации принадлежат представителям широких слоев населения как акционерам. По мере того как предприятия становятся все более мелкими, широкое население еще меньше участвует во владении их активами, чем в крупнейших компаниях, и, наконец, остается закрытая корпорация, принадлежащая на 100% одной семье или одному владельцу. Не будет преувеличением сказать, что все прибыльные предприятия любого масштаба, в том числе и «Америкэн телефон энд телеграф компани» с ее широким кругом акционеров, принадлежат очень немногочисленному классу собственников. Все активы, которыми обладает почти 90% населения, в большинстве случаев не приносят им никаких доходов; это сильно подержанные автомашины, телевизоры, радиоприемники, мебель — короче говоря предметы личного потребления.

Как было установлено, представители связанной со «Стандард ойл» ветви семьи Харкнессов, из которой мало кто теперь остался в живых и колоссальные в свое время средства которой в значительной части уже распределены (главным образом среди ведущих высших учебных заведений), входили в число 20 крупнейших акционеров не менее чем 24 из 200 крупнейших компаний, что, видимо, является рекордной циф-

рой. Хотя в данном случае концентрация столь крупного состояния уже не имеет места, тот факт, что она наблюдалась еще совсем недавно, свидетельствует о возможностях, обеспечиваемых существующей системой.

*Семейный контроль, осуществляемый благодаря владению контрольным пакетом акций*

Одна семья	Главная корпорация	Величина пакета (в %)
Доррэнс	«Кэмпбелл суп»	100
Дьюк	«Дьюк пауэр»	82
Форд	«Форд мотор»	100
Хартфорд	«Грейт атлантик энд пасифик ти»	100
Джеймс	«Уэстерн пасифик рейл- роуд»	61,18
Кресс	«С. Х. Кресс»	79
Меллон	«Галф ойл»	69,5
Меллон	«Копперс»	52
Меллон	«Питсбург коул»	50,9
Пью	«Сан ойл»	69
Многосемейная группа		
Андерсон — Клей- тон	«Андерсон — Клейтон» (Хьюстон)	94 с небольшим
Кларк — Бурне — Зингер	«Зингер»	50 с небольшим
Филлипс — Олмс- тед — Чайлдс	«Лонг айленд лайтинг»	47 с небольшим
Белл — Дарби — Купер — Биддл — Дьюк и другие	«Америкэн сайанамид»	88,77

Особенностью этой последней группы было то, что если большинство представляющих голос акций класса А принадлежало 8 высшим служащим, причем почти 29% акций имел президент компании У. Б. Белл, то большую часть обыкновенных акций составляли акции класса В, не обеспечивавшие права голоса. 22 крупнейшим акционерам, 3 из которых мог-

ли претендовать на 20-е место, принадлежало 88,77% всех «голосующих» акций.

Точные размеры активов семьи Хартфордов в «Грейт атлантик энд пасифик ти компани», на долю которой приходится свыше 6% всей розничной торговли бакалейными товарами в Соединенных Штатах, в настоящее время не представляется возможным установить на основе исследования ВНЭК. Хартфордам принадлежал по меньшей мере 61% старых привилегированных акций, обменивавшихся на 3 обыкновенные акции при рекапитализации в 1958 г., и все обеспечивающие право голоса обыкновенные акции, обменивавшиеся на одну новую обыкновенную акцию. При прежней системе имелось 935 812 обыкновенных акций, не дававших права голоса, которые также были обменены на новые, акция за акцию, но поскольку в исследовании ВНЭК не затрагивался вопрос о принадлежности Хартфордам этих акций, то размеры принадлежащих им в настоящее время активов (при условии, что они не продавали и не покупали акций) не могут быть начислены точно.

Однако если предположить, что Хартфорды не имели акций, не дававших право голоса, и сохранили при обмене все свои остальные акции, то теперь они должны обладать пакетом акций, обеспечивающим им почти 70% контроля над компанией. В конце 1964 г. рыночная стоимость всех выпущенных акций компании составляла 935 850 025 долл., из которых на долю Хартфордов приходилось около 650 млн. долл. В конце 1959 г. 33,98% этих акций принадлежали Фонду Джона А. Хартфорда. Из этого я делаю вывод, что семья Хартфордов через подставных лиц все еще сохраняет за собой значительное большинство акций этой гигантской компании, обеспечивающее ей контроль над ее делами.

### *Контроль, осуществляемый благодаря владению преобладающим меньшинством акций*

В исследовании ВНЭК преобладающим меньшинством считается группа, владеющая пакетом в 30—50% акционерного капитала.

Было установлено, что наибольшее число семейных групп прибегает к методу контроля, осуществляемого благодаря владению значительным меньшинством акций, которое разрешает им в некоторых случаях обеспечить себе контроль над целым рядом крупных компаний.

Одна семья (приблизительное число получателей доходов)	Корпорация	Величина пакета (в %)
Дюпоны (около 250)	«Дюпон де Немур» (контролирует «Дженерал моторз» на 23%)	44
Меллоны (около 10)	«Алюминум компани оф Америка»	34,4
Меллон	«Питсбург (консолидейшн) коул»	50,9
Кюдэхи (около 32)	«Кюдэхи»	48,7
Диры (около 4)	«Дир»	34,12
Питкерны (4 или более)	«Питсбург плейт гласс»	35,34
Страусы (14)	«Р. Х. Мейси»	38,67
Кресджи (6)	«С. С. Кресдж»	44,24
Многосемейная группа		
Филд — Симпсон — Шедд	«Маршалл Филд»	
Розенстил — Джакоби — Вихе — Шварцхаупт — Гергросс	«Шенлей дистиллерс»	
Уэйерхойзер — Клапп — Белл — Макнайт	«Уэйерхойзер»	

*Контроль, осуществляемый благодаря владению  
значительным меньшинством акций*

Одна семья	Корпорация
«Дюпон де Немур энд компани» (контролируется семьей)	«Дженерал моторз»
Крейн	«Крейн»
Колгейт	«Колгейт — Палмолив — Пит»
Файрстоун	«Файрстоун тайр энд раббер»
Гимбел	«Гимбел бразерс»
Маккормик	«Интернэшнл харвестер»
Ханна	«Нэшнл стил»
Палмер	«Нью-Джерси зинк»



Одна семья	Корпорация
<p>Рокфеллер</p> <p>Левис</p> <p>Меллон</p> <p>Розенвальд</p> <p>Эвери</p> <p>Дюпоны</p> <p>Уильямс</p>	<p>«Огайо ойл» (в настоящее время «Маратон ойл»)</p> <p>«Сокони вакуум ойл компани» (в настоящее время «Сокони мобил ойл»)</p> <p>«Стандарт ойл оф Калифорния»</p> <p>«Стандарт ойл оф Индиана»</p> <p>«Стандарт ойл оф Нью-Джерси»</p> <p>«Оуэнс — Иллинойс»</p> <p>«Пулман»</p> <p>«Сиерз, Робэк энд компани»</p> <p>«Ю. С. джипсем»</p> <p>«Ю. С. раббер»</p> <p>«Норт америкэн компани» (впоследствии разделилась на юридически самостоятельные компании коммунального обслуживания)</p> <p>От 10 до 30 % в каждом случае</p>

Многосемейная группа	Корпорация
<p>Уолтерс — Дженкинс — Ньюкамер</p> <p>Стоун — Уэбстер</p> <p>Дэйвис — Вудворд — Айглхарт</p> <p>Блок — Райерсон — Джонс</p> <p>Рэнд — Уоткинс — Джонсон — Питерс</p> <p>Уайденер — Элкинс — Дьюла Райан</p> <p>Хиллман — Шувлин — Чалфент</p> <p>Миллер — Уолкмен — Шиллинг</p> <p>Джеймс — Додж — Ханна</p> <p>Проктер — Гэмбл — Каннингхем</p> <p>Линч — Меррилл</p> <p>Керби — Вулворт — Донэтью — Маккэн</p> <p>Хохшилд — Лэб — Зуссман</p> <p>Хохшилд — Лэб — Зуссман</p>	<p>«Атлантик коуст лан рейлуэй»</p> <p>«Энджинирс паблик сервис компани» (впоследствии разделилась на юридически самостоятельные предприятия)</p> <p>«Дженерал фудс»</p> <p>«Инленд стил»</p> <p>«Интернэшнл шу»</p> <p>«Лиггетт энд Майерс тобэкко»</p> <p>«Нэшнл сапплайз» (снабжение нефте-промыслов)</p> <p>«Пасифик лайтинг»</p> <p>«Фелпс Додж» (медь)</p> <p>«Проктер энд Гэмбл» (мыло)</p> <p>«Сейфуэй стоурс» (бакалейные товары)</p> <p>«Ф. У. Вулворт»</p> <p>«Клаймекс молибденум»</p> <p>«Америкэн метал»</p> <p>От 10 до 30 % в каждом случае</p>

**Контроль, осуществляемый благодаря владению небольшим  
меньшинством акций**

Семья	Корпорация
Мур	«Америкэн кэн»
Зеллербах	«Нэшнл бискуит»
Кроуфорд	«Краун Зеллербах»
Корниш	«Лоун стар гэс»
Дюпон — Филлипс	«Нэшнл лэд»
Суифт	«Филлипс петролеум»
Уорнер	«Суифт»
	«Уорнер бразерс пикчурс»

} Менее 10%

Мы назвали 57 отдельных семей и сотрудничающих между собой многосемейных групп, которые осуществляют контроль над крупнейшими корпорациями благодаря наличию у них абсолютного большинства, преобладающего меньшинства, значительного меньшинства и небольшого меньшинства акций этих корпораций. В 37 случаях контроль осуществлялся одной семьей, хотя некоторые из этих семей, как, например, Меллоны, Дюпоны и Рокфеллеры, контролировали несколько крупных компаний. В указанные нами многосемейные группы входили 64 отдельные семьи, несмотря на то что в некоторых случаях их имена не приводятся здесь. В состав различных многосемейных групп, осуществляющих контроль над 200 крупнейшими корпорациями, входило, вероятно, до 400 семей.

Некоторые из этих компаний изменили характер своей деятельности, особенно компании коммунального обслуживания. Другие, например «Огайо ойл компани», сменили название. Некоторые компании прекратили свое существование, слившись с другими компаниями. Было бы излишне и нецелесообразно проследивать здесь путь, который проделала каждая компания, и все коснувшиеся ее перемены, ибо нас интересует только вопрос об ее активах.

Сохранилась ли прежняя доля указанных нами семей в этих компаниях? Вероятно, нет. В некоторых случаях размеры их активов, несомненно, увеличились, в других же они,

насколько известно, сократились. Возможно, что некоторые из этих семей даже ликвидировали свои активы в данных компаниях. Но, как отмечалось выше, если какой-либо человек продал свои акции в одном предприятии, он вложил полученные им деньги в другое предприятие, причем, вероятно, на более выгодных условиях. Поэтому он все еще продолжает оставаться богатым.

Узнавая из первых уст о стоимости принадлежащих им активов, все эти группы знают, когда курс акций превышает их подлинную стоимость и когда их надо продать. Как свидетельствуют данные о послевоенных подоходных налогах, группы с наиболее высокими доходами неизменно получали прибыли на капитал, которые облагаются налогами в сумме не более 25%, что значительно ниже налоговых ставок по категории высоких доходов. Богатые акционеры, как правило, стараются продавать часть акций при повышении их курса и снова покупать их при понижении цен, увеличивая тем самым удельный вес своих активов (стандартная доктрина). Таким образом, время от времени процент их владения капиталом меняется. Сделки по продаже акций не обязательно фигурируют в бухгалтерской отчетности компаний, ибо акционер всегда может продать на срок без покрытия акции, не имеющиеся у него в наличии.

Насколько мне удалось установить, все эти семьи, за исключением двух, существуют поныне и остаются вполне платежеспособными. Этими исключениями являются Харкнессы и Артур Кэртис Джеймс (1867—1941), который умер, не имея наследников. Джеймс оставил свои деньги фонду с несколько необычным условием, а именно чтобы принадлежавший ему основной капитал был распределен через 25 лет, что и было сделано. Этот фонд, как и сам Джеймс, теперь уже отошел в вечность.

Остается еще рассмотреть случай, когда одна крупная компания осуществляет контроль над другой крупной компанией. (Контроль над десятками и сотнями мелких компаний со стороны многих крупных компаний теперь уже обычное явление в американской экономике.) Почти все 200 крупнейших нефинансовых компаний, фигурировавшие в исследовании ВНЭК, как и большинство из 500 промышленных компаний, деятельность которых регулярно освещается в «Форчун», — это фактически холдинговые компании, а не оперирующие компании. Вопреки широко распространенному убеждению почти все крупные компании, названия которых известны каждому в Соединенных Штатах, представляют собой

холдинговые компании. Так, например, «Америкэн телефон энд телеграф компани» — это холдинговая компания.

*Контроль, осуществляемый корпорациями благодаря владению контрольным пакетом акций*

Холдинговая компания	Оперирующая компания	Пакет акций (в %)
«Армор» (Иллинойс)	«Армор» (Делауэр)	100
«Ситиз сервис»	«Эмпайр гэс энд фюэл»	100
«Ройял датч петролеум»	«Шелл юнион ойл»	64
«Америкэн телефон энд телеграф»	«Пасифик телефон энд телеграф»	78,17
«Америкэн телефон энд телеграф»	«Нью Ингленд телефон энд телеграф»	65,31
«Чесапик энд Огайо рейлуэй»	«Нью-Йорк, Чикаго энд Сент-Луис рейлроуд»	57
«Рэдинг компани»	«Сентрал рейлроуд оф Нью-Джерси»	55
«Атлантик коустлайн рейлроуд» (под контролем многосемейной группы Уолтерс—Дженкинс—Ньюкамер)	«Луисвилл энд Нашвилл рейлроуд»	51
Множество холдинговых компаний коммунального обслуживания	Множество оперирующих компаний коммунального обслуживания, в настоящее время отколовшихся от общей системы	100

Во многих случаях контроль делили между собой две корпорации, особенно это касалось железных дорог и предприятий коммунального обслуживания.

Контроль благодаря владению преобладающим меньшинством акций, как и благодаря владению значительным и небольшим меньшинством, осуществляли многие корпорации, особенно над железными дорогами и электроэнергетическими предприятиями. В этой последней области промышленности, где уже давно имели место серьезные злоупотребления, компании, владевшие множеством предприятий, разбросанных по всей стране, были наконец распущены специальным постановлением конгресса, и обыкновенные акции оперирующих компаний распределены между их отдельными акционерами.

До настоящего времени самым характерным примером

контроля, осуществляемого одной гигантской корпорацией над другой благодаря наличию в ее руках преобладающего меньшинства акций, был контроль «Дюпон де Немур энд компани» над «Дженерал моторз корпорейшн» (о которой говорится в гл. IV).

Хотя в отдельных случаях крупные владельцы были слабо представлены в руководстве компаний по причине «молодости, старости, пола, занятости другими финансовыми или нефинансовыми делами или по другим соображениям», «гораздо чаще» в руководство входило много, а иногда и слишком много представителей их владельцев. Так, члены семьи Суифтов, владевшие только 5% акций, дающих право голоса (причем остальная часть акционерного капитала распределялась в основном пакетами по 100—500 акций), занимали 6 из 9 директорских постов. В «Краун Зеллербах корпорейшн» члены семьи Зеллербах, владевшие 8,5% акционерного капитала, занимали посты президента, вице-президента и трех директоров в совете директоров, состоявшем из 13 человек. Поэтому, чтобы контролировать компанию и полностью использовать ее по своему усмотрению, семья не обязательно должна владеть большей частью ее капитала. Небольшого семейного пакета акций и множества мелких рядовых акционеров достаточно, чтобы обеспечить такой семье контроль над советом директоров и высшими служащими этой корпорации.

Не во всех случаях данные, сообщавшиеся компаниями ВНЭК, позволяли выявить подлинный центр системы контроля из-за сложности сети владения их активами. Примером может послужить «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани», которая на 15 декабря 1939 г. (дата, к которой относится вопросник ВНЭК) уже полностью принадлежала неизвестному еще в то время миру Ж. П. Гетти. Из доклада ВНЭК видно, что 3,07% обыкновенных акций компании принадлежали фирме «Джордж Ф. Гетти инкорпорейтед», которая в свою очередь на 43% принадлежала Ж. П. Гетти лично, а на остальные 57% — ему же как опекуну своих детей. Но 3,93% принадлежало компании «Пасифик уэстерн ойл корпорейшн», которая в свою очередь на 67,9% принадлежала компании «Джордж Ф. Гетти инкорпорейтед» и на 2,62% — «Мишн корпорейшн». Далее, компания «Мишн корпорейшн» владела 16,52% акций компании «Тайдуотер» и в свою очередь на 46,53% принадлежала компании Гетти «Пасифик уэстерн ойл корпорейшн», а также, заметьте, на 7,39% — компании «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани»!

В то время Жану Полю Гетти, как показали исследования ВНЭК, прямо или косвенно принадлежало уже 23,52% акционерного капитала гигантской «Тайдуотер ассошиейтед компани». Фактически же доля его контроля была даже несколько больше, ибо корпорация «Саут Пенн ойл компани», 17,27% капитала которой принадлежало «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани», в свою очередь владела 2,77% капитала «Тайдуотер». «Мишн корпорейшн» была первоначально основана ради соблюдения интересов компании «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» в «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани», но Гетти, как он пишет в своих мемуарах, уговорил Джона Д. Рокфеллера-младшего продать ему свой портфель акций «Мишн корпорейшн», а затем без особого шума убедил и других акционеров последовать примеру Рокфеллера. К моменту проведения обследования ВНЭК компания «Стандард ойл компани оф Индиана» владела 1,05% акционерного капитала «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани» через «Пан Америкэн сазерн корпорейшн», принадлежавшую ей на 98%.

ВНЭК провела дополнительное обследование 10 интересовавших ее крупных компаний, не вошедших в список 200 крупнейших корпораций. Ниже приводятся некоторые данные об этих компаниях.

Семья	Корпорация	% владения
Доррэнсы (по доверенности)	«Кэмпбелл суп»	100
Вудраф — Наннелли — Стетсон — Кэндлер — Илджес	«Кока-кола интернэшнл» (контролирует «Кока-кола компани»)	Около 50
20 индивидуальных держателей акций	«Крусибл стил»	45,55
В основном члены семьи Беллов в числе 20 акционеров	«Дженерал миллз»	20,14
Хэвмейеры, земельное владение Хэвмейеров, а также семьи Ос-сорио, Тэчер и Бэтчер	«Грейт узстерн шугэр»	43,34
Гейнцы	«Г. Дж. Гейнц»	82,10
20 индивидуальных держателей акций, главным образом инвестиционных компаний	«Интернэшнл ютилитиз»	26,71
«Эйдекс пайп лайн»	«Стандард ойл компани оф Огайо»	24,77
Фонд Рокфеллера	«Стандард ойл компани оф Огайо»	17,63

Семья	Корпорация	% владения
Харкнесс — Флэглер — Прентисс (Рокфеллер), 4 других индивидуальных акционера и 11 «траст-компаний» и брокерских домов «Сент Рэдджис пейпер»	«Стандард ойл компании оф Огайо»  «Юнайтед корпорейшн» (холдинговая компания коммунального обслуживания) «Юнайтед корпорейшн» «Юнайтед корпорейшн»	10,92  8,332 6,640 9,846
«Америкэн суперпауэр» «Дж. П. Морган энд компани», «Браун бразерс Харримен энд компани» и 16 брокерских домов и инвестиционных фирм		

Десятой компанией в этом дополнительном списке числилась «Электрик бонд энд шер компани», которая в то время была холдинговой компанией коммунального обслуживания, а в настоящее время является инвестиционной «траст-компанией». В число ее 21 крупнейших акционеров входят банки, брокерские дома и инвестиционные компании, фамилии же фактических владельцев акций выявлены не были.

Не упоминавшиеся еще фамилии акционеров, занимавших первые места среди 20 крупнейших держателей акций в 200 крупнейших нефинансовых компаниях (которые во многих случаях владеют акциями не только одной компании), приводятся ниже: это Адлер, Астор, Кэбот, Клэпп, Дорис Дьюк Кроммуелл, Каннингхем, Догерти, Дрексел, Флейшман, Форстман, Гелет, Голдман, Гугенхейм, Ханна, Херст, Хиллман, Хаттон, Джонс, Лафлин («Джонс энд Лафлин стил»), Линч, Макклинтик, Миллер, Милбэнк, Палмер, Пэйсон, Пенней, Пилсбери, Розенвальд, Шотт, Скэггс, Вандербильт, Уоткинс, Уитни, Уайденер и Уинтроп.

Ниже перечислены богатые семьи, не упомянутые в списке потому, что их активы не входили в число 20 крупнейших и были, вероятно, распределены менее крупными частями, по типу собственности рантье, среди множества компаний или вложены в недвижимое имущество или в облигации:

Бэйкер, Бедфорд, Бервинд, Кэртис-Бок, Фишер, Фрик, Гулд, Грин, Хилл, Кан, Леман, Меткалф, Паттерсон, Прэтт, Фиппс, Тафт, Тимкен, Уорбург и другие.

Эти фамилии не были упомянуты (о чем отнюдь не следует жалеть), потому что обследование ВНАК имело целью не выявить все богатые семьи (отмеченные в докладе данные явились только косвенным результатом этого обследо-

ния), а лишь установить, кто именно осуществляет контроль над 200 крупнейшими нефинансовыми компаниями. Поэтому в докладе не упоминались фамилии всех тех, чьи активы концентрировались главным образом в недвижимом имуществе, банках и страховых компаниях или были вложены в самые различные предприятия, не концентрируясь в одном месте. В исследовании отсутствуют данные о всех новых тexasских нефтепромышленниках. Не фигурирует в нем и имя Джозефа П. Кеннеди.

Даже если бы мы располагали самым последним перечнем всех тех, кто уплачивает подоходный налог по самым высоким ставкам, мы легко могли бы упустить из виду некоторых исключительно богатых людей, как, например, г-жу Хорейс Б. Додж, обратившую все свои средства в не облагаемые налогами государственные и муниципальные ценные бумаги. Теоретически можно обладать такими бумагами на миллиард долларов, получать не облагаемый налогами доход 25—30 млн. долл. в год и при этом никогда не фигурировать в списке плательщиков подоходного налога.

Анализ, проведенный ВНЭК, с неопровержимой ясностью показал, что в настоящее время владение и контроль над крупными богатствами в США находятся в основном в руках не отдельных лиц, а целых семейств. Именно этот тезис я и пытался доказать в прошлом, причем, насколько мне известно, впервые. Хотя кое-кому может казаться, что это уже твердо установлено, данный тезис, как ни странно, часто опровергают или даже попросту игнорируют, невзирая на то, что Комиссия по делам фондовой биржи продолжает представлять подробные данные, дополняющие выводы ВНЭК. Накопить состояние может один человек, как это сделал Джон Д. Рокфеллер, но, чтобы состояние осталось неприкосновенным, этот человек должен иметь наследников. Если основатель состояния холост или не создает семью, то его состояние попросту исчезает, поскольку оно переходит к какому-либо фонду или используется для выдачи стипендий на образование. Таким образом для сохранения состояния наследники имеют не менее важное значение, чем для сохранения титула. Большинство американских состояний — вероятно, не менее 70% — находится сегодня в руках наследников.

Утверждения, что семья держит состояние в своих руках, отнюдь не означают, что члены этой семьи самостоятельно защищают свои интересы, отбиваясь от всех потенциальных противников. Они должны держаться вместе, ибо их предшественники почти во всех случаях опутали их сетью дове-



рительных фондов и семейных холдинговых компаний, обеспечивающих неизменное единство их действий.

Не менее половины всех корпоративных активов, обеспечивавших их владельцам контроль, находилось в попечительских фондах, земельных владениях и семейных холдинговых компаниях. Даже если бы кто-либо из наследников пожелал выделиться, он смог бы получить только доходы, а его капитал остался бы наряду с другими личными активами в концентрированном ядре семейного состояния, управляемом одним небольшим семейным комитетом. Благодаря этому все семейные активы удерживаются в тесно сжатом кулаке, мощь которого используется на политической и культурной арене. Да и кто захотел бы расстаться с курицей, несущей золотые яйца?

### *Семейные холдинговые компании*

В Соединенных Штатах имеются тысячи личных и семейных, крупных и мелких холдинговых компаний. В большинстве случаев 99,9% населения страны никогда не видят и не слышат их наименований, ибо все это частные организации, не обязанные отчитываться перед кем бы то ни было, за исключением налоговых органов. Официальные сводные данные о них не публикуются.

Их названия обычно получают огласку только в тех случаях, когда они привлекаются к суду или упоминаются в связи с какими-либо правительственными обследованиями, как, например, обследованием, проводившимся ВНЭК. Именно в ходе этого обследования и были выявлены данные о существовании нескольких исключительно крупных семейных холдинговых компаний.

В семейной холдинговой компании может насчитываться 20 и более фактических участников — детей, подростков, престарелых, умственно отсталых, находящихся в отъезде охотников на крупную дичь, ученых и нормальных людей во цвете лет. Однако все активы, принадлежащие фактическим участникам такой компании, кроме выплачиваемых им доходов, управляются как единое целое одним лицом или семейным комитетом, который в свою очередь либо сам обладает надлежащим опытом в деле управления крупной собственностью, либо прибегает к помощи дорогостоящих экспертов. Всем, кто его знает, наследник может казаться лишенным деловой жилки, но он имеет возможность постоянно получать консультацию у самых квалифицированных юристов и специалистов по вопросам инвестиций — иногда, пожалуй, даже

против собственной воли. Он, возможно, предпочел бы взять свою долю капитала и вложить ее в различные заманчивые предприятия или потратить их, но сделать это ему твердо воспрепятствует семейная холдинговая компания. Действует же эта компания в соответствии со стандартной доктриной.

Говоря о Дюпонах, мы уже подчеркнули важную роль, которую, по данным ВНЭК, играют «Кристиана секюритиз компани» и «Армор секюритиз» (обе они являются семейными холдинговыми компаниями). Но в докладе указаны и другие крупные семейные компании, выявленные в результате обследования.

Среди них прежде всего следует отметить «Бессемер инвестмент компани», орудие семьи Фиппсов («Карнеги стил компани»), в которую, кроме множества лиц, носящих фамилию Фиппс, входили и такие их родственники по брачным узам, как Дуглас, Джейни, Севастопуло, Мартин, а также Уинстон и Реймонд Гесты. В общем фактическими акционерами этих компаний было не менее 20 Фиппсов. По своему социальному положению все они, видимо, были рантье и пользовались известностью как люди из «высшего света» и игроки в поло. Оказалось, что «Бессемер инвестмент компани» является одним из главных акционеров компаний «Нью Инглэнд пауэр ассошиейшн», «Интернэшнл хайдро-электрик систем» и «Интернэшнл пейпер компани», не говоря уже о менее крупных компаниях.

«Бессемер инвестмент компани» и группе, в которую входили семьи Чейс, Гэмбек, Мэйджес, Кокс Брейди и Фиппс, принадлежало 66,58% акций «Олдвуд инкорпорейтед». Эта же группа была крупнейшим акционером «Нью Инглэнд пауэр ассошиейшн».

Свыше 20 Дюпонов владели достаточной долей капитала «Кристиана секюритиз компани», чтобы числиться в списке ВНЭК; среди акционеров этой компании имелись и другие холдинговые компании семьи Дюпонов, такие, как «Делауэр риэлти энд инвестмент компани», «Арчмир инкорпорейтед» и дюпоновские попечительские фонды.

«Клифс корпорейшн», являющаяся личным орудием семьи Матеров, владеет всеми обыкновенными акциями «Кливленд Клифс айрон компани», которая была одним из крупнейших держателей акций «Уилинг стил корпорейшн» и «Рипаблик стил корпорейшн».

«Коулесед компани», принадлежавшая на 50% Полю Меллону и на 50% — Эйлсе Меллон Брюс, в свою очередь входила в число главных акционеров «Копперс юнайтед ком-

пани», «Вирджиниен рейлуэй компани», «Питсбург коул компани» и «Дженерал америкэн транспортейшн компани».

«Меллон секюритиз компани», принадлежащая Ричарду К. Меллону, Саре Меллон Скэйф и различным меллоновским фондам, была одним из ведущих держателей акций «Алюминум компани оф Америка» и «Галф ойл корпорейшн».

«Кэртис саузуэстерн компани» принадлежала Артуру Кэртису Джеймсу и Харриет П. Джеймс и в свою очередь была одним из основных акционеров «Фелпс Додж корпорейшн», «Уэстерн пасифик рейлроуд корпорейшн» и «Миссури — Канзас — Тексас рейлроуд компани».

«Эмпайр пауэр корпорейшн» была орудием «Лоримор корпорейшн» (владельцы — Эллис и Кэтрин Филлипс), «Делауэр Олмстед компани» (владельцы — семья Олмстед), «Истерн сиборд секюритиз корпорейшн» (совместная собственность семей Олмстедов и Филлипсов) и отдельных членов этих двух семей. Компания «Эмпайр пауэр» имела один из крупнейших пакетов акций «Лонг айленд лайтинг компани».

«Фолз компани» была холдинговой компанией весьма многочисленной семьи Розенгартенов и одним из крупнейших держателей акций «Юнайтед гэс импрувмент компани», «Дюкэн лайт компани» и «Филадельфия электрик компани».

«М. А. Ханна компани», этот монумент Марку Ханна в память о его славе в эпоху Маккинли, принадлежала семье Ханна и многочисленным взаимосвязанным ветвям этой семьи. Она была одним из главных акционеров компаний «Фелпс — Додж», «Лехай коул энд навигейшн» и «Нэшнл стил корпорейшн».

«Иллджес секюритиз компани» принадлежала многочисленной группе Иллджес — Ченовет — Вудраф и других семей и являлась одним из крупнейших акционеров «Кока-кола компани».

«Иллинойс глас компани» была холдинговой компанией многочисленной семьи Левисов и одним из главных акционеров «Оуэнс — Иллинойс глас компани» и «Нэшнл дистиллерс продактс корпорейшн».

«Лайт энд пауэр секюритиз корпорейшн» принадлежала семье Старлинга У. Чайлдса и была одним из крупнейших акционеров четырех больших компаний коммунального обслуживания.

«Майами корпорейшн», холдинговая компания, управлявшая состоянием Дирингов, была одним из основных акционеров «Интернэшнл харвестер компани» и «Чесапик энд Огайо рейлуэй компани».

«Нью-Кастл корпорейшн», принадлежавшая Альфреду П. Слоуну и его жене, имела крупные пакеты акций Слоунов в «Дженерал моторз корпорейшн» и «Филлипс петролеум компани».

«Норт нигроз шугэр компани», принадлежавшая семье Оссорио, входила в число крупнейших акционеров «Грейт уэстерн шугэр компани» и «Америкэн шугэр рифайнинг компани».

Довольно многочисленной семье Филлипсов принадлежала «Т. У. Филлипс гэс энд ойл компани», которая в свою очередь имела контрольный пакет акций «Федерал уотер сервис корпорейшн».

«Питкерн компани», являвшаяся одним из главных держателей акций «Питсбург плейт глас компани», «Консолидейтед ойл корпорейшн» и «Коламбия гэс энд электрик корпорейшн», принадлежала семейству Питкернов из Питсбурга.

«Провидент секюритиз компани», владельцами которой были Уильям У. Крокер, Хелен Крокер Рассел, Чарлз Крокер и Этел Мэри де Лимур, в свою очередь владела крупнейшими акциями «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани», «Дженерал миллз инкорпорейтед», «Пасифик телефон энд телеграф компани», «Пасифик гэс энд электрик компани» и «Сазерн Калифорния Эдисон компани». «Риек инвестмент компани», принадлежавшая семьям Риеков и Вудвордов, была одним из крупнейших акционеров «Нэшнл дэери продакт корпорейшн» и «Файрстоун тайр энд раббер компани».

«Тэйкейр корпорейшн», которая управляла целым рядом попечительских фондов, числившихся под серийными номерами, принадлежала семье Бенджаминов и была крупным держателем акций «Вирджиниен рейлуэй компани», «Гимбел бразерс инкорпорейтед» и «Бруклин юнион гэс компани».

Серийные и параллельные семейные холдинговые компании — явление довольно обычное. Так, семья Колгейтов, контролирующая «Колгейт — Палмолив — Пит компани», представила данные о целой сети холдинговых компаний, на долю которых наряду с несколькими другими относительно небольшими предприятиями падало 31,85% 20 крупнейших пакетов акций, принадлежавших «Колгейт — Палмолив — Пит компани». В число этих компаний входили «Бичвуд секюритиз компани», «Оукбрук компани», «Бертко компани», «Холли секюрити компани», принадлежавшая на 100% «Филстон секюрити компани» (последняя в свою очередь была холдинговой компанией некоторых членов этой семьи),

«Орейндж секюрити компани», которая полностью принадлежала «Бичвуд секюритиз компани». Кроме того, отдельные члены семьи Колгейтов и их потомки по женской линии владели личными пакетами акций.

Можно было бы еще очень долго перечислять сотни других семейных холдинговых компаний, но это ничего не дало бы, кроме повторяющихся подробностей, дополняющих этот перечень.

Таким образом, крупной собственностью, как правило, владеет и управляет не одно какое-либо лицо, какой-то господствующий над ней крез, а небольшой семейный комитет, пользующийся рекомендациями профессиональных экспертов, причем каждому из членов этого комитета принадлежит лишь небольшая часть состояния. Однако все решения по поводу этого состояния, касающиеся внешнего мира, носят такой характер, будто их диктует один человек, владеющий сотнями миллионов.

По американским законам передача по наследству собственности с правом отчуждения запрещена, но этот запрет фактически сводится на нет способом, который можно назвать «серийной» передачей по наследству, ибо владельцы состояний, принадлежащие к третьему поколению, делают распоряжения о передаче своей собственности снова в неприкосновенные фонды еще на три поколения и так далее до бесконечности. Создание таких долгосрочных «серийных» попечительских фондов особенно широко практикуется в Бостоне.

Как и в Англии, где закон не запрещает передавать по наследству собственность с правом отчуждения, в Соединенных Штатах крупные состояния закрепляются таким образом за еще не народившимися наследниками. Эти наследники не могли и, возможно, никогда не смогут внести в общественную жизнь страны вклад, который бы компенсировал причиняемые ей таким образом убытки. Уже с рождения они находятся в привилегированном положении, как это имеет место и в презируемой американцами традиционной европейской системе.

### *Попечительские фонды*

Частные семейные холдинговые компании являются излюбленным методом обеспечения неприкосновенности крупных состояний и центрального управления ими (даже если доходы от них фактически распределяются между десятками

и сотнями двоюродных братьев и сестер, теток и родственников по брачным узам). Однако наряду с ними существуют и личные попечительские фонды (фонды, управляемые по доверенности), находящиеся обычно под руководством какого-либо банка. Концентрация множества активов, управляемых по доверенности, в крупных банках, естественно, обеспечивает правлениям банков соответствующие голоса в промышленности и делает их хозяевами страны.

Некоторые из этих фондов относительно невелики. Однако в совокупности они обеспечивают банкам колоссальное финансовое могущество. А поскольку банки руководствуются в основном одинаковыми соображениями, они действуют согласованно при голосовании по этим акциям в различных корпорациях. Размеры управляемых ими активов зачастую позволяют им выдвигать кандидатов в советы директоров корпорации, чем частично объясняется участие столь многих высших должностных лиц банков в составе советов директоров. Большие пакеты акций, обеспечивающие им такое положение, не являются их собственными, но наделяют их огромной закулисной властью.

В некоторых случаях отдельные, внешне не связанные между собой члены советов директоров корпорации похожи на лошадей, выбегающих из одной и той же конюшни под флажками одинакового цвета, указывающего на их принадлежность одному владельцу. Семья, владеющая крупнейшим портфелем акций (20%) корпорации X, является одновременно крупнейшим акционером банка, управляющего множеством попечительских фондов, состоящих из сравнительно небольших пакетов акций корпорации X, которые в общей сумме тоже могут достигать 20%. Другой банк, также имеющий большое количество переданных ему на управление акций — допустим, 12% в сотнях управляемых им попечительских фондов, — может даже не контролироваться какой-либо из первых сторон, а лишь быть дружественно настроенным союзником. Обе эти группы обладают абсолютным контролем над данной корпорацией, назначают ее высших должностных лиц, определяют ее политику, используют ее влияние.

В каких же масштабах осуществляется в настоящее время опека над такими фондами?

«На конец 1964 г. отделы коммерческих банков, управляющие собственностью по доверенности, несли ответственность за инвестиционные операции по активам на сумму около 150 млрд. долл., из которых около 50 млрд. представляли собой пенсионные фонды служащих. Кроме того, эти

отделы банков руководили инвестициями по агентским счетам с активами на сумму не менее 35 млрд. долл.». В последнем случае банки действовали в качестве агентов других опекунов. Таким образом, мы видим, что размеры непенсионных, или личных попечительских фондов составляют не менее 135 млрд. долл., хотя фактически они значительно превышают эту сумму, ибо, помимо банков, имеются и другие опекуны, которые не пользуются услугами банков даже в качестве агентов.

Большинство попечительских фондов сосредоточено в нескольких крупных банках. «В руках 21 банка, руководившего инвестиционными операциями по доверенным им активам на сумму свыше 500 млн. долл., сосредоточено около 56% общих активов, а в руках 100 крупнейших отделов банков, управлявших собственностью по доверенности, — свыше 80% активов, управлявшихся по доверенности национальными банками. Максимальная концентрация активов наблюдалась по счетам пенсионных фондов, почти 80% активов которых, управлявшихся по доверенности национальными банками, находилось в руках 21 крупнейшего отдела национальных банков по управлению доверительной собственностью. Как правило, такие отделы сосредоточены в крупнейших коммерческих банках, хотя нередко относительно небольшие банки осуществляют значительные операции по доверенности, и наоборот».

«Национальные банки, управляющие по доверенности активами на сумму свыше 5 млн. долл., представили сведения о наличии у них около 580 тыс. доверительных счетов, в том числе 68 500 счетов корпораций и 340 тыс. счетов, по которым они осуществляли инвестиционные операции. Эти цифры, без учета счетов служащих корпораций, свидетельствуют о том, что в одних лишь национальных банках имеется не менее 920 тыс. индивидуальных, или частных, счетов, управляемых по доверенности. Разумеется, некоторые лица получают доходы из многих попечительских фондов. Не все эти фонды велики, иногда они могут насчитывать не более 5—10 тыс. долл., и крупные банки не берут на себя управление ими. Крупные нью-йоркские банки не хотят фигурировать в качестве опекунов активов на сумму менее 100 тыс. долл., даже если такие активы могут быть включены в управляемые ими совокупные попечительские фонды, в которых смешано множество небольших активов, управляемых на доверительных началах, с пропорциональным участием, как в инвестиционном тресте.

Средние размеры доверительных счетов, по которым банки осуществляли инвестиционные операции, без учета счетов по пенсионным фондам служащих, составляли 173 тыс. долл., но в крупных банках средние размеры таких счетов достигали 300 тыс. долл. В небольших банках средние размеры доверительных счетов составляли 53 тыс. долл.

Однако «счета по управлению инвестициями, как правило, в среднем больше других доверительных счетов, поскольку многие банки устанавливают сравнительно высокие минимальные размеры таких счетов или минимальную ставку оплаты за операции по ним». Поэтому средние размеры этих счетов составляли 582 тыс. долл., а в самых больших банках они достигали 735 тыс. долл.

Помимо национальных банков, надо учитывать и банки, зарегистрированные в штатах.

«По нашим оценкам, банки, зарегистрированные в штатах, отвечают за инвестиционные операции по доверенным им активам на сумму около 51 млрд. долл., без учета счетов пенсионных фондов служащих, ввиду чего общие размеры таких активов во всех банках составляют около 105,5 млрд. долл.». Размеры активов пенсионных фондов служащих в таких банках были определены в сумме 29,5 млрд. долл., причем только по банкам, зарегистрированным в штате Нью-Йорк, твердая (а не оценочная) сумма этих активов составляла 23,6 млрд. долл. Счета по управляемым инвестициям во всех банках, зарегистрированных в штатах, оценивались в 20 млрд. долл.

Таким образом, на конец 1964 г. общая сумма управлявшихся по доверенности активов, по которым банки осуществляли инвестиционные операции, достигала 155,8 млрд. долл., из которых 105,5 млрд. представляли пенсионные или личные фонды, не принадлежавшие служащим. Помимо этого, имелись активы на сумму 35 млрд. долл., в отношении которых банки выполняли функции агентов, консультирующих по вопросам инвестиций, а также активы на неизвестную сумму в руках личных владельцев или корпораций, не прибегавших к услугам банков как консультирующих агентств.

Два момента, касающиеся данных о попечительских фондах, заслуживают особого внимания.

Прежде всего, они представляют собой абсолютно новую сводку статистических данных, которые начали собираться контролером по валютным вопросам только в 1963 г.

Более важное значение имеет, однако, то обстоятельство, что эти цифры указывают на глубокие корни наследствен-



ных состояний в США. Обычно считают, что попечительские фонды предназначены исключительно для вдов и малолетних сирот. Не подлежит сомнению, что и те и другие имеются среди лиц, получающих доходы из таких фондов, но, как правило, большинство из них не вдовы и не сироты, а вполне здоровые взрослые люди, которые довольно часто проводят свое время в приятном безделье. Во многих случаях первое поколение наследников, имеющих доходы из этих фондов, никогда не получает основного капитала, который оставляют для следующего поколения. Если из капитала и производятся выплаты, то зачастую лишь очень небольшими суммами на протяжении всей жизни получателя. Так, родоначальник компании «Маршалл Филд» основал попечительские фонды на условиях, не разрешавших внукам получить последнюю часть основного капитала до достижения ими 50-летнего возраста.

Такие условия предотвращают возможность распыления состояний из-за незрелости суждений наследников. Первое поколение вообще не может трогать капитал, а представители второго поколения не получают его полностью, а иногда даже и частично, до достижения ими пожилого возраста. К этому времени многие из них уже сосредоточивают основной капитал, как это практикуется в Бостоне, в новых попечительских фондах, предназначенных для последующих двух поколений. Таким образом вновь обходятся законы о налогах на наследство, за исключением тех случаев, когда выплачиваются суммы из основного капитала.

С точки зрения владельцев собственности, эта система, несомненно, имеет большие достоинства. Для неимущих же слоев населения это означает, что в их руки никогда не попадет хотя бы частица этой собственности, что бы они ни делали, за исключением ниспровержения существующей правовой системы и стоящей за ней армии. Владельцев этих состояний нельзя лишить получаемых ими доходов даже обманом. Совершенно очевидно, что когда такие огромные капиталы полностью секвестрованы в интересах не родившихся еще поколений, то все доступные для масс законные и незаконные экономические возможности значительно сужены.

Существование попечительских фондов, как и семейных холдинговых компаний,шний раз подчеркивает тот факт, что в Соединенных Штатах, как и в Европе, которую они намеревались превзойти в смысле наличия «равных возможностей для всех», уже сложился постоянный наследственный класс собственников. Учитывая значительно более высокий

процент государственной собственности в Западной Европе в настоящее время, можно считать, что наследственная система владения собственностью укрепились в США более прочно, чем в Европе.

Читателю это покажется парадоксом, но в то же время он может увидеть еще более парадоксальное явление: в Европе встречаются теперь короли, настроенные более демократично, чем средние американцы.

В каких же акциях сосредоточены активы попечительских фондов? Установить это нетрудно. Хотя личные активы, находящиеся в попечительских фондах, могут быть по условиям создания фондов сосредоточены в акциях одной или нескольких корпораций, при отсутствии этих условий компетентные лица, управляющие такими фондами, прибегают к принципу диверсификации. Это равносильно применению принципа, действующего в отношении инвестиционных трестов и ограничивающего их право владения ценными бумагами любого выпуска 2% всего капитала. Крупные нью-йоркские банки публикуют для сведения заинтересованных лиц списки портфелей совокупных попечительских фондов, то есть тех, в которых смешано множество более мелких фондов, причем доля участия каждого инвестора пропорциональна его вкладу. Различные банки по-разному определяют размеры «мелких» фондов, которые могут достигать суммы 500 тыс. долл. Понятие «мелкий» означает, что данный фонд является слишком мелким для выгодного управления им банком.

Как показывают списки коллективных попечительских фондов, их средства инвестируются главным образом в акции 200 крупнейших компаний и 500 крупнейших промышленных компаний, а также 50 крупнейших торговых компаний, компаний коммунального обслуживания и железнодорожных компаний, указанных соответственно в перечнях, ежегодно публикуемых журналом «Форчун». Активы попечительских фондов инвестируются не в самых крупных компаниях, как таковых, а в относительно рентабельных конкурентоспособных компаниях, акции которых котируются по сравнительно низкому курсу в момент покупки. Одно время средства из попечительских фондов особенно широко использовались для приобретения акций страховых компаний и компаний коммунального обслуживания.

Если в 30-х годах были выявлены недобросовестные методы управления некоторыми счетами попечительских фондов, как, например, использование их для закупки большого количества сомнительных бумаг, гарантировавших консор-

циумом, в котором участвовал сам данный банк (что в настоящее время стало невозможным, поскольку по закону такие страховые операции отделены от банковских), то в условиях нью-йоркской системы «траст-компаний» работают под строгим государственным контролем. Институт «траст-компаний» выдвинулся на первый план, поскольку в прошлом часто случалось, что индивидуальные опекуны неумело управляли доверенным им имуществом или сами грели на нем руки. Само существование «траст-компаний» зависит от ее добросовестной работы в надлежащих рамках.

Кое-кто может спросить: каково же все-таки основное назначение попечительских фондов? Прежде чем перейти к другому вопросу, отвечу: эти фонды созданы с целью сохранять основной капитал неприкосновенным, ограждать его от ошибок, которые могут допускать неопытные наследники, и сводить до минимума налоги на наследство.

### *Еще раз о семейных холдинговых компаниях*

Для этой цели, как и для некоторых других, создаются также личные и семейные холдинговые компании. В Кодексе доходов личная холдинговая компания определяется как компания, 50 или более процентов капитала которой принадлежит не более чем 5 акционерам, получающим доходы в основном от определенных видов капиталовложений. Примером могут служить обе холдинговые компании Меллонов, о которых уже говорилось выше. Семейные холдинговые компании выполняют те же функции, что и закрытые инвестиционные тресты, и действуют на основании соответствующих налоговых законов.

Согласно стандартной доктрине, «личная холдинговая компания — это закрытая корпорация, организованная для хранения акций, облигаций и других инвестиционных активов, включая и личные служебные контракты, и используемая для сохранения доходов в целях их распределения в момент, наиболее благоприятный для индивидуальных акционеров с точки зрения налогообложения».

В 1958 г., к которому относятся последние опубликованные данные, существовало 6285 личных холдинговых компаний. Другим типом замкнутой корпорации, во многих случаях сходной с ними по функциям, является организация, официально именуемая «небольшой деловой корпорацией». В 1962 г. таких корпораций насчитывалось свыше 120 тыс.

Они облагаются налогами через своих акционеров, число которых не должно превышать 10.

Личные холдинговые компании — это чисто инвестиционные компании. Общая сумма их активов составляла 5 236 429 тыс. долл., и из них 4 304 158 тыс. были сосредоточены только в 652 компаниях с активами не менее 1 млн. долл.; 25 компаний имели активы на сумму свыше 50 млн. долл., 12 — свыше 25 млн. и 48 — свыше 10 млн. долл. Общие доходы этих компаний достигали 361 916 тыс. долл., из которых 216 822 тыс. поступили за счет дивидендов. Все эти компании независимо от их размеров были орудиями владельцев крупных состояний.

Еще одним преимуществом корпораций этих двух типов является то, что в них сосредоточены акции корпораций, предоставляющие право голоса, а следовательно, обеспечивающие всем их фактическим акционерам особые преимущества. Предположим в целях упрощения, что существует семейная группа в составе 200 человек; каждому из них принадлежат акции на сумму ровно 1 млн. долл. в мифической «Суперкосмос корпорейшн», выпущенные акции которой оцениваются в 1 млрд. долл. Ясно, что каждый из этих акционеров, если исходить из принадлежащих ему лично акций, не будет пользоваться особым влиянием в компании, являясь лишь одним из многих мелких держателей акций. Однако, объединившись в группу личных холдинговых компаний, они уже будут владеть 20% акционерного капитала, благодаря чему смогут назначать членов совета директоров и всегда быть заранее в курсе дел компании. Их представители могут обмениваться внутренней информацией о деятельности компании с соответствующими группами в других компаниях в целях ориентации по вопросам капиталовложений. Кроме того, как группа они становятся политической силой.

При существующем налоговом законодательстве самые богатые люди обычно стараются удерживать выплату дивидендов на низком уровне по сравнению с доходами компаний. Семейная инвестиционная компания может удерживать часть своих доходов в качестве резерва корпораций, что создает членам такой компании налоговые льготы. Этот резерв корпораций в свою очередь используется для новых капиталовложений.

В торгово-промышленных компаниях, производящих товары широкого потребления или оказывающих услуги населению, средние выплаты по дивидендам обычно составляют около 50% доходов. Некоторая часть доходов удерживается

для замены изношенного оборудования, для расширения производства и для сохранения стабильных дивидендов в менее благоприятные годы. Однако даже компании, получающие высокие доходы, выплачивают дивиденды по самым различным ставкам, от нуля до 80%. Мелкие акционеры предпочитают компании, выплачивающие высокие дивиденды. Однако многие из крупных акционеров теперь предпочитают компании, выплачивающие дивиденды по низким ставкам, ибо в таких случаях снижается их личный подоходный налог.

Контроль над компаниями, в каких бы формах он ни осуществлялся, дает акционеру известное право голоса в важном вопросе о ставках выплат по дивидендам.

Однако в последние годы многие крупные корпорации удерживают часть доходов, значительно превышающую суммы, необходимые для замены оборудования и будущих выплат по дивидендам. Такие доходы используются для покупки компаний, действующих в других областях (частичное осуществление политики диверсификации капиталовложений), а также для покупки контрольных пакетов акций иностранных компаний, что можно считать проявлением экономического империализма. Для крупных акционеров это выгодно потому, что деньги не выплачиваются им в виде доходов, подлежащих налогообложению, а непрерывно реинвестируются, еще больше увеличивая тем самым стоимость их акций. Однако если какой-либо крупный акционер хочет получить более значительную сумму за счет доходов, он может взять ее в виде прибыли на капитал, облагаемой налогом по низкой ставке, продав часть принадлежащих ему акций. Данные о больших годовых накоплениях доходов за счет прибыли от капитала, представляемые Управлению внутренних налоговых сборов начиная с 1950 г., выявляют истинное положение вещей.

За последнее время в мире корпораций возникло новое понятие: «растущая компания». Растущая компания — это компания, которая растет. Такое название широко применяется брокерами по отношению к новым компаниям, создающимся в новых отраслях промышленности. Не все эти компании являются растущими, ибо, как показал опыт, не все они растут. Но любую из них, постоянно реинвестирующую значительную часть своих доходов, безусловно, следует считать растущей компанией. С точки зрения налогообложения такие компании являются выгодными для акционеров.

Короче говоря, самые богатые люди меньше заинтересованы в росте своих доходов, подлежащих обложению нало-

гами, чем в увеличении их доли участия в капитале, не облагаемой налогами. Эту долю в случае необходимости всегда можно превратить в деньги.

### *Дополнительные замечания*

По поводу американских владельцев наследственных состояний нам осталось сделать лишь несколько замечаний, опровергающих широко распространенное мнение о них.

Принято считать, что наследники основателей крупных состояний — это сравнительно малокомпетентные прожигатели жизни или в лучшем случае бледная копия родоначальника. Хотя даже среди самых богатых людей встречаются расточители — в большинстве случаев женщины или мужчина, стремящийся произвести впечатление на какую-либо женщину (Астор, Вандербильт, Херст и другие), наследники всех сохранившихся в настоящее время крупных состояний в целом проявляют, видимо, все больше способностей в деле осуществления стандартной доктрины при все усложняющихся обстоятельствах. Основатель богатства, возможно, и не понял бы всего, что они делают, однако ему пришлось бы признать, что они по сравнению с ним добиваются не худших, а иногда и лучших результатов. Отчасти это объясняется тем, что наследники могут пользоваться услугами более квалифицированных специалистов, глубоко разбирающихся в любой сложной ситуации: экономистов, статистиков, аналитиков, инженеров, психологов, юристов и т. д.

Двое основателей состояния Дюпонов поступили весьма разумно, создав «Дюпон де Немур энд компани», и в связи с этим заслуживают глубокого поклона со стороны всех подлинных почитателей золотого тельца. Но их явно обогнали последующие поколения Дюпонов, каждое из которых не упускало случая увеличить унаследованную часть состояния.

То же можно сказать и о Фордах. После первого большого успеха Генри Форд, человек догматичный и консервативный, начал терять свои позиции. Он не желал прислушиваться к мнению своего сына Эдзела, который, как полагали близкие к нему люди, поставил бы дела компании на более прочную основу, чем это произошло в 40-х годах. Однако внук Генри Форда, Генри Форд II, не достигший и 30 лет (впоследствии ему стали помогать двое его младших братьев), еще более обогатил «Форд мотор компани», добился еще большего общественного уважения и престижа. За 10 лет с небольшим внуки умножили капитал компании

более чем в 5 раз, обогнав темпы развития экономики в целом, причем они, несомненно, немало занимались и невыявленной побочной деятельностью.

Успехи сыновей судьи Томаса Меллона превзошли его финансовые достижения, а его внуки в более трудных условиях также, видимо, не утратили «дара Мидаса». Меллоны, окруженные семейными холдинговыми компаниями, попечительскими фондами и банками, и поныне сохранили свое могущество.

Что касается Рокфеллеров, то может показаться, что никому из них никогда не удастся превзойти старого монополиста, создавшего этой семье славу в финансовом и политическом мире. Но многие авторитетные специалисты стали бы утверждать, что Джон Д. Рокфеллер-младший выполнил гораздо более трудную задачу, удержав состояние в руках семьи, невзирая на резкие политические нападки на нее. Мнение судьи Меллона, что удержать деньги труднее, чем нажить, стало официальной частью стандартной доктрины.

А если это так, то надо считать, что Рокфеллер-младший, которому досталось в наследство трудное положение, превзошел своего отца. Внуки же преуспевают еще больше, ибо, помимо умножения семейного состояния, они, преодолев большие трудности, сумели стать кумирами значительной части населения страны.

Что касается теории, согласно которой деньги труднее удержать, чем нажить, то с ней, вероятно, мало кто согласится. Но, поразмыслив, убеждаешься, что это так. Большинство взрослых людей имеют работу и получают заработную плату. Но на сколько хватает их недельного заработка? В состоянии ли они не тратить его? В большинстве случаев люди не могут этого делать, если они не хотят умереть с голоду. Фактически большинство людей не могут сэкономить и 5 центов из своего заработка. Такое положение убедительно доказывает справедливость этого утверждения.

Средний американец считает, что если бы он получал больше денег, то часть их сумел бы сохранить. Допустим, что в очень немногих случаях это было бы возможно. Но ведь люди получают иногда большие выигрыши на бегах или по лотерейным билетам и внезапно оказываются владельцами крупных сумм. Как смеялся бы старый судья Меллон, если бы услышал их взволнованные заявления репортерам о том, что они собираются приобрести на доставшиеся им таким образом деньги: купить новый дом, новое передвижное кресло для бабушки, новую автомашину, поехать

во Флориду, а затем купить какие-либо государственные облигации, курс которых падает. Но через год-два выясняется, что их финансовое положение не лучше прежнего, и они с грустью вспоминают о том времени, когда внезапно разбогатели. «Что же произошло с этими деньгами,— вопрошают они.— Куда они делись?»

Большинство людей не могут удержать деньги, как правильно отмечал судья Меллон, ибо все они тратят их, как дети. Этим-то и пользуются стяжатели, стремящиеся к наживе. Одна из задач рынка заключается в том, чтобы заставлять людей расставаться с их деньгами, зачастую получая в обмен лишь мишуру.

### *Нынешнее положение 200 корпораций, обследованных ВНЭК*

Что же произошло с 200 корпорациями, обследованными ВНЭК, за истекшие 25 лет? Покатались ли некоторые из них под откос, увлекая за собой в пропасть своих владельцев? Спустились ли некоторые из них с верхушки пирамиды?

«Анализ данных за 1937 г. о 200 нефинансовых корпорациях,— говорится в «Дартмутском докладе»,— выявляет целый ряд различных моментов. Если исходить из *текущих* цен, то по этой группе в целом отмечается большой рост. Если же исходить из *постоянных* цен (с корректировкой на обесценение денег), то общий рост по этой группе, вероятно, лишь немногим превышает темпы роста экономики. Однако больше углубляться в этот вопрос не представляется возможным ввиду отсутствия подробных данных о бухгалтерских операциях, осуществлявшихся различными фирмами в связи с падением курса доллара и ростом их активов».

Список ВНЭК приводится в приложении Б наряду с составленным в 1964 г. перечнем крупнейших нефинансовых корпораций.

В этом списке произошли некоторые (хотя и незначительные) изменения в отношении лиц, владеющих богатствами и осуществляющих над ними контроль. За исключением единичных новичков, владельцами указанных в нем компаний остались те же группы, которым они принадлежали в 1937 г.

Некоторые компании выпали из главного списка ведущих 200 компаний не потому, что полностью сошли со сцены, а лишь потому, что были вытеснены в результате слияний или возникновения новых отраслей промышленности, таких, как



авиационная и транспортировка природного газа по трубопроводам.

За исключением меллоновской фирмы «Консолидейшн коул компани» (Питсбург), все угольные компании были вытеснены из этого списка компаниями по снабжению природным газом. Железные дороги отодвинулись в списке несколько назад, а некоторые и совсем выпали из него, но железная дорога Эри—Лакаванна в результате слияния сохранилась в списке. Меллоновская компания «Пулман инкорпорейтед» потеряла свое прежнее значение частично в результате судебного постановления на основе антитрестовского законодательства. Ясно, что потеря железными дорогами своего прежнего монопольного положения в связи с развитием новых видов транспорта лишила их прежнего могущества. В производстве мясных консервов «большую четверку» заменила «большая двойка»—фирмы «Суифт» и «Армор».

Электроэнергетические компании коммунального обслуживания, числящиеся в обоих списках, нельзя полностью сопоставить друг с другом. В более поздний из этих списков внесены многие новые региональные компании, возникшие в результате ликвидации старых холдинговых компаний. Но по сути, в обоих списках фигурируют одни и те же электроэнергетические предприятия, хотя зачастую под разными названиями.

Кинокомпании были вытеснены из списка вследствие конкуренции, возникшей после появления телевидения и неблагоприятных для них постановлений по антитрестовским процессам. Их владельцев никогда серьезно не причисляли к самым богатым людям.

В общем, всего из списка было, видимо, вытеснено около 50 компаний. Помимо 3 угольных компаний, 2 консервных и 15 холдинговых компаний старого типа в сфере коммунального обслуживания, этими компаниями являются следующие: «Тексас галф салфер», «Америкэн шугэр рифайнинг», «Америкэн вулен (текстрон)», «Херст консолидейтед», «Интернэшнл шум», «Нью-Джерси зинк», «Юнайтед Стейт смелтинг», «Нэшнл сапплай», «Юнайтед шу машинери», «Гимбел, Маршалл Филд», «Р. Х. Мэйси», «Хадсон энд Манхэттен рейлроуд» 6 межштатных железнодорожных компаний и две кинокомпании. Ни одна из действительно крупных корпораций не утратила своих позиций.

Некоторые из новых компаний, попавших в список, возникли в результате разделения корпораций. «Уэстерн элект-

рик» откололась от «Америкэн телефон энд телеграф» и стоит в настоящее время на 25-м месте. Единственной другой новой компанией в числе первых 25 крупнейших корпораций является «Теннесси гэс трансмишн», возникшая в результате мобилизации нового капитала. Единственная новая компания в числе вторых 25 крупнейших фирм — это «Эль-Пасо нэчурел гэс», созданная при таких же обстоятельствах.

Новыми в числе вторых по величине 50 корпораций являются только «Сперри Рэнд» и «Олин Мэтисон», созданные путем слияния менее крупных компаний.

Короче говоря, в последнем списке представлены все те же старые компании и добавлены несколько новых, основанных главным образом путем слияния, за вычетом нескольких компаний, вытесненных из списка.

В самой верхушке ничего не изменилось, за исключением того, что компании стали еще больше. Указанная в начале обоих списков «Америкэн телефон энд телеграф» — крупнейшая компания в мире, акции которой распределены среди множества акционеров, обладала в 1964 г. активами на общую сумму 30,306 млрд. долл. против 3,859 млрд. долл. в 1937 г. «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», чисто промышленная компания, по размерам своих активов крупнейшая в мире, имела активы на сумму 12,49 млрд. долл. против 2,06 млрд. в 1937 г. и стояла в обоих списках на втором месте.

Самой мелкой компанией в списке ВНЭК является «Тексас галф салфер», активы которой составляли 62,9 млн. долл. Мелкая компания в более позднем перечне журнала «Форчун» — это «Скотт пейпер», с активами 413,8 млн. долл., за которой сразу же следует «Эллайд сторз».

Список ВНЭК составлялся в период депрессии, а список «Форчун» — после войны и двадцатилетнего периода бума, усиленной концентрации капитала и инфляции.

Что касается лиц, владеющих корпорациями и осуществляющих над ними контроль, то в этом отношении значительных перемен не произошло, за исключением того, что в настоящее время их власть усилилась еще больше. В числе первых 25 компаний фигурируют 4 рокфеллеровские компании, тогда как в 1937 г. их было 3, а всего их насчитывается 6 в списке ВНЭК и 7 в списке «Форчун». Обе крупные дюпоновские компании передвинулись вверх в перечне первых 25 компаний, относительно улучшив свои позиции. Одна из крупнейших меллоновских компаний «Галф ойл» перешла на 8-е место среди первых 25 компаний, тогда как в 1937 г. она

не фигурировала в их числе. «Форд мотор компани» передвинулась с 23-го места на 4-е.

Одним из самых разительных примеров роста за период около тридцати лет, разделяющий оба списка, явилась «Сиерз, Робэк энд компани», которая передвинулась с 69-го места, с активами на сумму 284 млн. долл., на 9-е место, с активами 4,271 млрд. долл., создав крупнейшую в мире систему розничных магазинов. Соответственно укрепилось положение доминирующей в этой компании семьи Розенвальдов, которая в настоящее время владеет собственностью, оцениваемой более 500 млн. долл., и скоро перейдет в категорию сверхбогачей. Еще более яркий пример растущей компании представляет собой «Интернэшнл бизнес машинз», ведущая фирма в области производства электронно-вычислительных машин, которая по размерам своих активов перешла со 185-го места на 12-е.

Большинство же новых компаний, появившихся в этом списке, возникло в результате слияний, «взлетов» или развития новых отраслей промышленности, таких, как авиация и газотрубопроводы, на основе нового капитала. Однако лишь немногие из этих новых компаний представляют собой новые состояния. В результате слияний в списке появились, заняли более высокие или удержали за собой прежние места следующие компании: «Дженерал телефон», «Америкэн метал клаймекс», «Интернэшнл телефон энд телеграф», «Олин Мэтисон», «Бэрлингтон индастриз», «Эри-Лакаванна», «Джорджия-Пасифик», «Дженерал дайнемикс», «Юнайтед мерчантс» и ряд других.

Хотя в обоих списках фигурирует лишь очень небольшая часть американских компаний, на их долю приходится почти 70% всей национальной продукции США. Основная экономическая деятельность предприятий, не вошедших в списки, представляет гораздо меньшую часть общего «пирога».

«Алюминум компани оф Америка» перешла с 79-го на 38-е место, хотя ее монопольное положение пошатнулось в связи с продажей ее конкурентам построенных во время войны государственных алюминиевых заводов. Не менее 3 новых компаний, появившихся в главном списке — «Кайзер алюминум», «Кайзер индастриз» и «Кайзер стил», — принадлежали одному из этих конкурентов, семье Кайзеров, укрепившей свое положение благодаря правительственной поддержке.

Принадлежавшая семейству Пью «Сан ойл компани» перешла со 138-го места на 75-е. Хотя компания Ж. П. Гетти

«Тайдуотер ассошиейтед ойл компани» передвинулась с 92-го места только на 69-е, не следует забывать, что большая часть ее активов принадлежит Гетти, как и активы многих других нефтяных компаний, менее крупных, чем компании, фигурирующие в этом списке.

Этот последний список крупнейших американских собственников свидетельствует о том, что великими финансовыми магнатами Соединенных Штатов как индивидуально, так и коллективно все еще остаются Рокфеллеры, Дюпоны, Форды, Меллоны, Розенвальды, Пью, Гетти, Фиппсы, Матеры, Хартфорды, Маккормики, а также отдельные лица, такие, как Аллен Кэрби, который, помимо владения пакетами акций «Нью-Йорк сентрал» и «Вулворт», является одним из ведущих акционеров крупнейшего треста «Мэнюфакчурерз Гановер траст компани оф Нью-Йорк».

Здесь вновь возникает старый вопрос: оставались ли их позиции в компаниях одинаковыми на протяжении всех этих лет? Как известно, кое-кому из них, например Дюпонам, удалось сохранить свои позиции. В рокфеллеровских активах произошли известные сдвиги, а активы Фордов остались примерно такими же, какими были к моменту смерти Генри Форда I. В период, когда ВНЭК проводила свое исследование, Розенвальдам принадлежало 12,5% активов «Сиерз, Робэк энд компани». Учитывая непрерывный быстрый рост этой компании, вряд ли можно предположить, что они продали свои акции. Наоборот, руководствуясь стандартной доктриной, они скорее увеличили размеры своих активов в ней.

По мере уменьшения в экономике страны роли железнодорожных и угольных компаний их крупнейшие акционеры, несомненно, стремились отделаться от своих акций. Однако возможно, что потом они восстановили свои портфели акций по более низким курсам; за последние же годы положение железнодорожных компаний значительно улучшилось как в отношении их доходов, так и положения их ценных бумаг на рынке.

По имеющимся данным, никто из таких крупных капиталистов, как Хартфорды, Зеллербахи, Уэйрхойзеры, Дьюки, Питкерны, Мэтью, Суифты и другие, не сошел со сцены. Среди менее крупных предпринимателей, безусловно, имели место случаи перехода активов от одной компании к другой — в таких, например, областях промышленности, как нефтедобывающая, авиационная, добыча и транспортировка природного газа.

Однако владельцы старых состояний пробили себе путь в преуспевающие новые предприятия, как это сделала, например, группа Гарриман — Уорбург — Страус, с самого начала вложившая капиталы в «Поляройд».

Мы видели, что концентрация владения активами — одна из характерных особенностей мелких компаний. Это обстоятельство, а также концентрация собственности в крупнейших компаниях свидетельствуют о том, что концентрация владения и контроля в руках немногих людей органически присуща американской экономике. Хотя не менее 20 млн. человек являются держателями акций (обычно очень небольшого числа) этих и сотен других компаний, непреложные факты, как показывает исследование ВНАК, свидетельствуют о том, что от 2—3 до 20 крупнейших акционеров владеют очень большими пакетами акций этих компаний, а иногда и всем их капиталом. Было установлено, что небольшие, тесно связанные между собой группы полностью владели активами «Грейт атлантик энд пасифик ти компани», «Форд мотор компани» и «Кэмпбелл суп компани». Таким образом, мелкие акционеры — это не более чем насекомые, ползающие по спинам бегемотов.

### ГДЕ ОНИ ТЕПЕРЬ!

Поскольку данные ВНЭК были опубликованы более 25 лет назад, естественно, возникает вопрос, существуют ли сейчас эти крупные состояния? Не уничтожила ли их беспощадная система налогообложения? Не вынуждены ли теперь наследники больших состояний не только под давлением чудовищного бремени налогов, но и из-за борьбы со стороны профсоюзов, вследствие драконовского государственного регулирования, острой конкуренции других корпораций, враждебных им законодателей и планов развития общественного благосостояния внутри страны жить в стесненных и все ухудшающихся условиях?

Социолог К. Райт Миллс счел для себя затруднительным установить, кого следует считать богатыми людьми. Он потратил немало времени, опрашивая компетентных в этом вопросе лиц, которым, несмотря на свое сочувственное отношение к его исследованию, оказалось не менее трудно назвать таких богачей. Ему пришлось приводить имена, более или менее случайно упоминавшиеся отдельными авторами, оперировавшими несистематизированными данными, и на этой основе делать собственные выводы.

Никто не может утверждать, что на основе имеющихся данных ему удалось выявить всех без исключения богатых людей и кланы. Однако в настоящее время можно дать гораздо более точные определения, чем те, которые дал Миллс, явно незнакомый с фундаментальным исследованием ВНЭК. Но даже данные, полученные ВНЭК, непрерывно пополняются благодаря ежемесячным отчетам о крупных сделках с ценными бумагами, представляемым корпорациями на основании соответствующего закона Комиссии по делам фондовой бир-

жи. Кроме того, в случае выпуска новых ценных бумаг существующими компаниями или создания новых компаний Комиссии по делам фондовой биржи должны представляться сведения о крупнейших личных портфелях акций. Эти сведения публикуются для всеобщего ознакомления.

Отчеты, представляемые Комиссии по делам фондовой биржи, нумеруются в алфавитном порядке и публикуются ежемесячно в «Официальной сводке операций по ценным бумагам и активам».

Согласно закону 1934 г. о ценных бумагах и биржевых операциях, все должностные лица корпораций, директора, закрытые инвестиционные компании и не занимающие официальных постов в корпорациях индивидуальные владельцы и получатели дивидендов, которым принадлежит не менее 10% ценных бумаг, выпущенных любой компанией, продающей свои ценные бумаги на американском рынке, должны ежемесячно отчитываться о всех операциях по покупке, продаже или другой передаче ценных бумаг любой компанией, в которой они прямо или косвенно участвуют.

Это требование в известных отношениях обеспечивает гораздо более подробную информацию, чем исследования ВНЭК, ибо оно относится ко всем компаниям, продающим ценные бумаги, а не только к 200 крупнейшим корпорациям. И хотя в отличие от исследования ВНЭК в данном случае не выделяются крупнейшие акционеры как таковые, требование, чтобы акционеры, которым принадлежит не менее 10% акций любого выпуска, сообщали об изменениях в их инвестиционных позициях, часто помогает выявить крупнейших владельцев. Если кто-либо владеет только 2% выпуска акций, но входит в число 20 крупнейших акционеров, то в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи в отличие от исследования ВНЭК это обстоятельство не отразится, если данное лицо не является также одним из высших служащих или директоров компании.

В какой-то мере требование, предъявляемое к держателям 10%-го пакета акций, частично способствует сокрытию крупных состояний, которые в основном принадлежат семейным кланам, ибо если бы каждый из 3 покупателей или продавцов акций имел 9,9% акций какой-либо крупной компании, что в общем составило бы контрольный пакет в 29,7% ее акций, то в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи владельцы этих акций фигурировали бы только в том случае, если они являются высшими служащими или директорами компании. Дела обстояли бы так же, если бы каждому из

10 членов одной семьи принадлежало по 5,5% акций компании, что в общей сумме обеспечило бы им 55% ее капитала, то есть абсолютный контроль. Их могли бы представлять в совете директоров люди, чьи кандидатуры выдвинули они сами, их собственные адвокаты или банкиры, у которых, возможно, имеется лишь несколько акций, купленных ими как директорами на льготных условиях.

В отчетах Комиссии по делам фондовой биржи отражаются не только все операции по покупке и продаже акций, но и приобретение или передача акций по наследству или по завещанию, компенсационные сделки, распределение акций корпорациями, обмен или конверсия, дивиденды по акциям, дробление акций, выкуп и дары. Хотя передача акций в виде личных подарков производится круглый год (вероятно, в виде подарков ко дню рождения), богачи предпочитают дарить акции на рождество. Особенно широко рождественские подарки отражаются ежегодно в январском и февральском отчетах.

То, чего Комиссия по делам фондовой биржи не показывает в своих отчетах, может помочь нам составить более точное представление о владении богатством, чем содержащиеся в них данные.

Из отчетов Комиссии мы ничего не можем узнать о 1) портфелях облигаций, выпускаемых федеральными органами, органами штатов и муниципалитетами (хотя в них содержатся данные о портфелях корпоративных облигаций и о всех выпусках привилегированных и непривилегированных акций); 2) некорпоративных активах в виде недвижимости, земельных владений и закладных; 3) личных интересах в предприятиях за границей, не продающих свои ценные бумаги на американском рынке; 4) активах в виде некорпоративных векселей, премий, наличных денег, иностранной валюты, страховых полисов и коллекций произведений искусства или драгоценностей; 5) различных видах личной собственности, как, например, счетах в швейцарских банках, беговых лошадях, островах за границей, яхтах, самолетах и автомобилях.

Мы не собираемся определять здесь точные масштабы участия любого состояния в той или иной собственности, хотя исследование ВНЭК позволяет дать такие определения в отношении крупнейших корпораций. Не намерены мы также и определять точные инвестиционные позиции любого состояния в любой данный момент. Такое определение можно было бы сделать только на основании нового правительствен-



ного исследования или данных, полученных Постоянной (а не Временной) национальной экономической комиссией; даже ВНЭК ограничилась в своем исследовании активами, принадлежащими 20 крупнейшим акционерам, хотя человек мог бы обладать неисчислимыми богатствами, будучи 21-м крупнейшим акционером целого ряда компаний. Мы не собираемся также проследить за изменениями в активах различных компаний, хотя в некоторых случаях о них ясно свидетельствуют данные Комиссии по делам фондовой биржи.

Хотя было бы вполне возможно скрыть состояние, поместив его, скажем, в не облагаемые налогами облигации или драгоценности, следует отметить, что крупные состояния никогда не создавались в результате таких инвестиций. Важнейшим и почти единственным современным способом нажить состояние является использование современной корпорации с учетом технических достижений, причем за последнее время большую помощь в этом отношении оказывают огромные государственные контракты; кроме того, уже нажитое состояние не может исчезнуть из поля зрения исключительно из-за приобретения активов, не облагаемых налогами, или недвижимости. Обычно за ним можно проследить по крайней мере до момента его превращения в более статические средства.

Даже при наличии объемистых отчетов Комиссии по делам фондовой биржи можно потерять из виду некоторые крупные состояния, хотя, поскольку нет данных, свидетельствующих об их исчезновении, ясно, что в той или иной форме они должны существовать. Отдельные лица и группы, которым принадлежало 15% предприятий, обследовавшихся ВНЭК, могли наполовину уменьшить свою долю участия в их капитале и распределить полученные в результате продажи своих акций средства между другими компаниями. Если указанные лица не являются высшими служащими или директорами этих компаний и не владеют по меньшей мере 10% капитала какой-либо компании, их дальнейшие операции не отражаются в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи.

Каким бы печальным ни казалось это обстоятельство, оно не создает для нас больших затруднений, ибо в большинстве случаев владельцы крупных состояний остаются на своих местах. Они склонны скорее увеличивать свои активы (как это неуклонно делают и поныне Жан Поль Гетти и Дюпоны), чем сокращать их. Если они просто сохранили свои активы, то доходы от старых инвестиций использовали, вероятно, для

новых инвестиций, что обеспечило им возможность диверсификации своих активов в качестве барьера, защищающего их от влияния любых перемен: технических, политических, культурных, экономических и социальных.

### *Цель отчетов Комиссии по делам фондовой биржи*

Отчеты Комиссии по делам фондовой биржи должны были положить конец биржевой игре на повышение и понижение курса акций ценных бумаг, широко практиковавшейся до принятия закона о ценных бумагах. До этого высшие служащие компании, директора и крупнейшие акционеры, публикуя оптимистические или пессимистические отчеты о положении той или иной компании, в то же время тайно продавали или покупали ее акции на основе имевшихся у них данных, расходившихся с содержанием отчетов. Таким образом, множество легковверных мелких покупателей акций неоднократно терпели большие убытки и постепенно утрачивали веру в процветающую республику, за которую в прошлом проливали кровь и погибали такие же легковверные люди.

Согласно закону о ценных бумагах, инсайдеры не могут долго хранить в тайне данные о благоприятных и неблагоприятных переменах в положении той или иной компании. К тому же их заявления могут оцениваться в свете того, как они сами поступают со своими собственными ценными бумагами.

Продажа и покупка ценных бумаг инсайдерами не обязательно указывают на какие-либо перемены в положении компании. Инсайдеры также иногда ошибаются, оценивая положение той или иной компании в свете официальной политики и экономических условий. Иногда инсайдеры продают часть принадлежащих им активов потому, что нуждаются в деньгах для уплаты налогов, усматривают более благоприятные перспективы для помещения своих капиталов или предпочитают получать облагаемые налогами по низким ставкам прибыли на капитал в компаниях, выплачивающих небольшие дивиденды. Обычно это лишь означает, что они хотят получить прибыли или избежать потерь.

Некоторые мелкие биржевые спекулянты автоматически следуют политике инсайдеров в вопросах покупки и продажи акций, но им не всегда сопутствует удача. При наличии всех других одинаковых обстоятельств неплохо проследить за действиями высших служащих и директоров компаний, когда они начинают осуществлять широкие операции по покупке или

продаже акций. Именно потому биржевые спекулянты тщательно изучают ежемесячные отчеты Комиссии по делам фондовой биржи. Однако высшие служащие компании, использующие только временные колебания биржевых цен, зачастую сбывают свои акции так же быстро, как и покупают их, о чем становится известно только месяц спустя — иногда уже слишком поздно для аутсайдеров.

Из отчетов Комиссии по делам фондовой биржи видно, что во многих компаниях высшие служащие и директора часто выступают единым блоком при продаже и покупке акций. Хотя этих людей преподносят стране как умелых руководителей гигантских предприятий, которым завидует весь мир, как строителей нации, они тем не менее во многих случаях явно заинтересованы в этой частной «игре в покер», абсолютно не обоснованной экономически. С точки зрения валового национального продукта она ничего не дает стране. Своими действиями эти люди только доказывают, что являются всего лишь корыстными любителями наживы, готовыми заняться чем угодно, чтобы набить себе карманы. Если бы можно было, стоя на перекрестках, «делать деньги», обмениваясь, подобно детям, карточками бейсбольных команд, марками или старыми монетами, мы бы увидели их и на перекрестках. Их кумир — это биржевой телетайп.

Разные компании по-разному относятся к периодическим колебаниям курсов акций на бирже в результате действия своих служащих и директоров. В некоторых компаниях такие операции совершаются редко. Многие компании считают сделки по продаже и покупке своими служащими части принадлежащих им акций своего рода приработком, ибо они дают им возможность платить низкие налоги на капитальную прибыль, получая в то же время больше доходов, чтобы их жены и дети могли вовремя уплачивать свои взносы в загородные клубы.

С учетом этих обстоятельств ежемесячные отчеты Комиссии по делам фондовой биржи о владении активами проверялись нами на выборку в целях приведения данных ВНЭК в соответствие с фактическим положением, чтобы убедить взыскательных критиков, что приведенные в этой книге материалы основаны на последней и новейшей информации. Однако сделки по покупке и продаже акций только служащими и директорами компаний не отражаются здесь, если они не принимают значительных размеров и не совершаются высокопоставленными служащими.

Основное внимание уделяется в отчетах первоначальному

списку ВНЭК и опубликованному в 1964 г. в журнале «Форчун» списку крупнейших нефинансовых компаний, хотя здесь приводится также обширный перечень групп, контролирующих другие известные компании.

Что касается метода, применявшегося при анализе отчетов Комиссии по делам фондовой биржи, которые охватывают тысячи компаний и десятки тысяч личных владельцев, то он заключался в следующем: все отчеты с 1960 по 1965 г. включительно были подвергнуты тщательной проверке. Поскольку по каждой зарегистрированной сделке должна указываться чистая сумма оставшихся активов, имеется полная возможность определить последнюю позицию и степень ее соответствия данным ВНЭК, проводившей свои исследования более 25 лет назад. Таким образом выявляются имена тех владельцев крупных активов (если они покупают или продают свои акции), которые приобрели их позднее.

В тех случаях, когда значительные активы не фигурировали в отчетах за последнее десятилетие (начиная с 1960 г.), анализировалась деятельность отдельных компаний до 1960 г., чтобы установить последний срок представления сведений о чистых активах того или иного из членов данной семьи (свидетельствующих о сохранившейся доле участия этой семьи в компании).

В отношении некоторых компаний была проведена проверка активов за период начиная с 1945 г. или с момента, к которому относились последние данные об общих размерах активов. Такой полной проверке подвергались данные о всех важнейших активах Рокфеллеров, Меллонов, Фордов, Дюпонов и Розенвальдов. В отношении других компаний необходимости в такой проверке не было, поскольку почти во всех случаях об участии семьи в этих компаниях полностью свидетельствовали данные за 60-е годы.

Недостатком этого метода следует, пожалуй, считать то, что, ограничивая такой ретроспективный анализ 1960 г., мы не можем выявить новые инвестиции, сделанные новыми или старыми владельцами богатств до 1960 г. Однако в данном случае цель состоит не в том, чтобы полностью выявить инвестиционные позиции старых или новых владельцев состояний или проследить за всеми такими владельцами по каждой отдельной компании в тех случаях, когда они перемещали свои инвестиции. Все, чего я добиваюсь,— это показать, приведя несколько убедительных примеров, кто богат в *настоящее* время и кто разбогател недавно.

Я не собираюсь подробно перечислять имена и активы

каждого из 90 тыс. (если не более) миллионеров и ограничусь только верхушкой этой группы.

Что касается некоторых новых компаний, то я ознакомился с первоначальным проспектом, представленным в соответствии с требованиями закона Комиссии по делам фондовой биржи, чтобы выявить значительные изменения в размерах активов и их принадлежности. Особое внимание я уделил новым торгово-промышленным компаниям коммунального обслуживания, созданным на базе старых холдинговых компаний, ибо в условиях, описанных в предыдущей главе, трудно было разобраться, кто остался владельцами этих компаний в результате их перетасовки. Возникает вопрос, сохранились ли прежние владельцы? А если нет, то кто занял их места?

Прежде всего, нужно исходить из того, что владельцами этих компаний не может быть кто угодно из более чем 190-миллионного населения страны. Владелец хотя бы самой небольшой собственности входит в категорию, охватывающую только около 10% населения, а принадлежность ему любого имущества чистой стоимостью не менее 60 тыс. долл., по данным 1953 г., заставляет отнести его к категории населения численностью 1,6%. Владение же активами, которыми мы непосредственно интересуемся, ограничивается группой, составляющей 0,11% населения.

Таким образом, в центре нашего внимания находятся только крупнейшие американские собственники — магнаты, большие «тузы».

Комиссия по делам фондовой биржи требует представления отчетов о всей собственности, принадлежащей тому или иному владельцу, в случае каких-либо изменений в размерах любых активов, от которых он получает доходы. Это означает, что он должен сообщать о своих личных активах, а также об активах, от которых он получает косвенные доходы (как, например, от компании, управляющей ими по доверенности, или от семейной холдинговой компании, об активах, принадлежащих его супруге, и о тех активах, в отношении которых он выполняет функции опекуна или попечителя) в случае покупки или продажи свыше 100 акций из любой части прямо или косвенно принадлежащих ему активов. Это дает представление о размерах активов владельцев.

Хотя такие отчеты требуются в отношении индивидуальных владельцев, за исключением случаев, когда они представляются замкнутыми или семейными инвестиционными компаниями, в них также выявляются активы крупных финансовых группировок в связи с различными операциями,

совершаемыми по поручению отдельных членов той или иной семьи.

Правда, этот метод не позволяет выявить активы целой семейной группы в данной компании, если не каждый из членов этой группы занимается такими операциями, как это иногда имеет место. Но нам уже известны имена людей, входящих в крупные семейные группы, и если мы заметим, что один из ее членов меняет свою инвестиционную позицию, то сможем заключить, что другие члены группы остаются платежеспособными, однако они просто не заинтересованы в покупке или продаже акций.

Мы не можем точно определить в каждом отдельном случае, чье положение улучшилось или ухудшилось. Та или иная семейная группа могла ликвидировать очень крупный пакет акций в одной компании и рассредоточить свои активы, разместив их менее крупными частями во многих компаниях. В результате такой диверсификации ее позиции могли улучшиться, но этого могло и не произойти. В долларовом выражении ввиду общей инфляции цен улучшились, вероятно, все позиции. Если говорить о верхушке, то есть о Меллонах, Дюпонах, Рокфеллерах, Розенвальдах, Фордах и Пью, то их относительные позиции, как мы знаем, улучшились, ибо темпы развития их компаний обгоняли темпы развития экономики страны в целом, причем иногда очень значительно. Сравнения здесь можно делать, сопоставляя валовую сумму продаж с валовым национальным продуктом, валовой доход — с национальным доходом и чистый доход — с чистым национальным доходом.

Комиссия по делам фондовой биржи излагает отчеты в нижеследующей общей форме:

Джон Доу	Операция ± X акций	Чистые активы X акций
Попечительский фонд	$X_1$	$X_1$
Сберегательный фонд	$X_2$	$X_2$
Предпринимательский фонд	$X_3$	$X_3$
Жена или семья	$X_4$	$X_4$
Как попечитель	$X_5$	$X_5$
Как опекун	$X_6$	$X_6$
Инвестиционная компания	$X_7$	$X_7$
Участие в товариществе	$X_8$	$X_8$

Плюс или минус, указывающие на характер операции (покупка или продажа), относятся в отчете Комиссии по делам фондовой биржи к любому лицу или органу, осуществившему покупку или продажу.

Для перечисления данных о каждом отдельном лице потребовалось бы слишком много места, поэтому свои выводы мы будем по мере возможности излагать в форме полутаблиц. Приводя данные об общем числе акций, мы не указываем их рыночную стоимость.

Чтобы было ясно, к чему мы стремимся, постараемся рассмотреть, скажем, как обстояли дела в конце 60-х годов в отношении Ж. П. Гетти. По-прежнему ли он еще богат? В «Официальной сводке» Комиссии по делам фондовой биржи за сентябрь 1965 г. сообщается, что лично он владеет 4 610 217 акциями «Гетти ойл компани» и косвенно участвует в попечительских фондах, владеющих 7 948 272 акциями, что составляет в целом 12 558 489 акций, или около 80% капитала компании. На 22 ноября 1965 г., когда курс акций «Гетти ойл компани» составлял  $34\frac{7}{8}$ , рыночная стоимость этих активов достигала почти 438 млн. долл., а в конце 1967 г. она повысилась до 1,2 млрд. долл.

Эта сумма ни в коей мере не отражает стоимости всей собственности, принадлежащей Гетти, который имеет прямые или косвенные интересы и во многих других компаниях, но она свидетельствует о том, что он и сейчас очень богат и его состояние оценивается в не менее 1 млрд. долл. А это все, что нас интересует. На протяжении многих лет Гетти и его компании непрерывно наращивали свои активы. Из отчета Комиссии по делам фондовой биржи за июль 1965 г. явствует, что «Гетти ойл компани» имела 4 077 240 акций другой компании — «Мишн девелопмент». В отчете за декабрь 1963 г. указывается, что «Гетти ойл компани» после покупки ею 21 169 акций владела 2 748 883 акциями, или 63% капитала «Тайдуотер ойл компани», в которой Ж. П. Гетти через попечительский фонд принадлежало теперь только 4225 акций. Ни одна из этих акций не принадлежала ему непосредственно, поскольку он обменял имевшиеся у него ранее акции «Тайдуотер ойл компани» на акции «Гетти ойл компани». Отчет за июнь 1964 г. показывает, что «Мишн корпорейшн», купив 8500 акций, в свою очередь владела теперь 3 431 280 акциями «Скелли ойл компани». Все это — контрольные пакеты акций.

Мы могли бы продолжить это перечисление, анализируя различные активы и переплетение активов Ж. П. Гетти, но в

любом случае мы никогда не исчерпаем их до конца, ибо Гетти, как и многие другие, совершает крупные операции за границей и, безусловно, не регистрирует все свои активы в США.

Ясно, что Гетти все еще официально числится владельцем огромного богатства. Но мы должны продолжить свой анализ, поскольку у читателя могут возникнуть сомнения по поводу других лиц, как, например, Рокфеллеры и Пью, Питкерны, Дюпоны, Маккормики и Розенвальды, Кларки и Дьюки.

Требуя представления отчетов о фактическом участии в попечительских фондах и об активах, находящихся в ведении опекунов, закон в большой мере способствует выявлению системы социального страхования, созданной богачами. Это превосходная система, которая в значительной мере обеспечивает безопасность ее создателей. Но при ознакомлении с ней невольно приходит на ум часто повторяемый многими консервативными и ультраконсервативными политическими деятелями и газетами тезис, согласно которому федеральная система социального страхования, «система семейного благосостояния» и профсоюзная система портят людей, делая их, помимо всего прочего, стяжателями или бездельниками.

Сами богачи, видимо, не считают, что получение доходов от гигантских попечительских фондов разлагает их или что создание таких фондов для их детей может испортить характер детей. Нам ни разу не приходилось слышать о детях богачей, которых родители оставили без копейки денег ради их собственного блага. Все известные нам случаи лишения детей наследства носили характер наказания за то, что дети не угодили своим родителям. Но если получение от крупного попечительского фонда доходов без необходимости работать не разлагает людей, то почему же их разлагает получение пенсий по старости при системе социального страхования или пенсионной системе? Почему подлинное «государство всеобщего благоденствия» должно принести вред широким массам, если частная система благосостояния, основанная на попечительских фондах, не приносит никакого вреда ограниченному числу пользующихся этой системой наследников?

### *Дюпоны сегодня*

Поскольку мы никогда не ошибемся, начав любое обсуждение американского богатства с Дюпонов, давайте и нач-



нем с этого легендарного клана, поставив основной вопрос: каково их финансовое положение сегодня? Имеющиеся данные убедительно говорят о том, что в основном активы Дюпонов все еще сконцентрированы в «Кристиана секюритиз компани», «Дюпон де Немур энд компани», «Дженерал моторз», «Ремингтон армс» и других предприятиях того рода, к которым они питали пристрастие в 30-е годы. Дюпоны остались примерно на том же месте, которое указано в исследовании ВНЭК. Они не перешли в другие компании, не потеряли своего капитала, не устали от владения собственностью и не исчезли со сцены. Налоги не только не погубили, но даже и не особенно напугали их.

Некоторые сведения, представленные членами семьи Дюпонов Комиссии по делам фондовой биржи в 60-е годы, выявляют следующую, хотя и неполную картину (даты относятся к ежемесячным выпускам «Официальной сводки операций по ценным бумагам и активам»):

«Кристнана секюритиз компани»	Колебания цен в 1965 г.: 232—315 долл.	
	Акции	Дата представления отчета
Ирене Дюпон-младший	150 460	март 1965 г.
Попечительский фонд	22 322	
А. Феликс Дюпон-младший	22 510	август 1964 г.
Попечительский фонд	92 132	
Л. Дюпон Коупленд	252 657	август 1964 г.
Попечительский фонд	100	
Кроуфорд Х. Гринуолт	52 848	март 1964 г.
Попечительский фонд	4 410	
С. Хэллок Дюпон	140 000	август 1963 г.
Уильям Уиндер Лэйрд	88 546	
Р. М. Карпентер-младший	11 520	февраль 1963 г.
Попечительские фонды	130 995	
Пьер С. Дюпон	29 472	октябрь 1961 г.
Ламот Дюпон Коупленд, через «Делауэр ризлти энд инвестмент», слив- шуюся с «Кристиана секюритиз»	52 299*	

\* Акции «Делауэр ризлти энд инвестмент».

Размеры этих активов меняются из года в год. Некоторые из Дюпонов время от времени довольно активно продают

определенную часть своих акций. И хотя такие операции не отражают полностью размеры активов семьи Дюпонов в «Кристиана секюритиз», в которой, по данным исследования ВНЭК, ей принадлежало 73,958% обыкновенных акций и 58,541% привилегированных акций до момента поглощения ее корпорацией «Делауэр риэлти энд инвестмент» (83,985% капитала которой принадлежало Дюпонам), подобные операции за период с 1960 г. убедительно доказывают, что семья Дюпонов и поныне твердо удерживает за собой позиции, выявленные во время исследования ВНЭК.

Что касается «Дюпон де Немур», этой крупнейшей химической компании мира, то в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи приводятся следующие (неполные) данные по активам Дюпонов, зарегистрированным за последнее время:

«Дюпон де Немур»	Колебания цен в 1965 г.: 225 1/4—261 долл.	
	Акции	Дата представления отчета
«Кристиана секюритиз»	13 416 120	февраль 1965 г.
Кроуфорд Х. Гринуолт	11 710	
Как один из попечителей	4 000	
Л. Дюпон Коупленд	69 297	ноябрь 1963 г.
«Энделот инкорпорейтед»	40 668	
Попечительский фонд	86 072	
Ирене Дюпон-младший	7 562	август 1963 г.
Попечительский фонд	20 000	
Пьер С. Дюпон	2 926	март 1963 г.
Уильям Дюпон-младший	8 000	февраль 1963 г.
Попечительские фонды	1 261 888	
Ирене Дюпон-младший		
Попечительский фонд	143 864	сентябрь 1962 г.
Генри Б. Дюпон	12 407	сентябрь 1961 г.
Эмиль Ф. Дюпон	8 766	март 1961 г.

Этими датами отнюдь не исчерпываются все операции Дюпонов с акциями «Кристиана секюритиз» и «Дюпон де Немур» в начале 60-х годов. Они лишь частично свидетельствуют о последних позициях Дюпонов.

Более подробное перечисление некоторых из крупнейших держателей акций среди членов семьи Дюпонов было опубликовано в «Ежемесячной сводке» от 11 июня 1949 г. в свя-

зи с дроблением акций «Дюпон де Немур». В тот момент активы Дюпонов, являвшихся высшими служащими и директорами и владевших более чем 10% акционерного капитала, выражались в следующих цифрах:

	Обыкновенные акции
Доналдсон Браун, женат на Грете Дюпон Барксдейл	
«Бросеко корпорейшн» («Браун секю- ритиз корпорейшн»)	20 000
Дж. Томпсон Браун	49 096
У. С. Карпентер-младший	47 256
«Кристиана секюритиз»	12 199 200
Ламот Коупленд	110 680
Попечительский фонд	92 572
«Делауэр риэлти энд инвестмент»	1 217 920
Эмиль Ф. Дюпон	2 248
Жена	180
Юджин Дюпон	203 212
Генри Б. Дюпон	10 844
Генри Ф. Дюпон	173 000
Ирене Дюпон	12 000
Ламот Дюпон	63 836
П. С. Дюпон III	6 940
Пьер С. Дюпон	32 896
К. Х. Гринуолт	4 326
	Серия привилеги- рованных акций по 4 1/2 долл.
Ламот Коупленд через:	
«Делауэр риэлти энд инвестмент»	16 256
Эмиля Ф. Дюпона	15
Юджина Дюпона	6 405
Генри Б. Дюпон через:	
«Делауэр риэлти энд инвестмент»	16 256
Генри Ф. Дюпон	14 184
П. С. Дюпон III	11
Пьер С. Дюпон	34
Попечительский фонд	1 611

На конец 1965 г. владение активами распределялось следующим образом: членам семьи Дюпонов принадлежало свыше 75% акционерного капитала «Кристиана секюритиз», которая в свою очередь имела не менее 29% акций «Дюпон де Немур». Отдельные члены семьи имеют дополнительные пакеты акций «Дюпон де Немур» или же являются участниками попечительских фондов; таким образом, в общей сложности семье принадлежит свыше 44% акционерного капитала гигантской корпорации «Дюпон де Немур».

Самой компании «Дюпон де Немур» до последнего времени принадлежало 23% акций «Дженерал моторз корпорейшн», крупнейшей в мире промышленной компании по размерам торгового оборота. После постановления федерального суда о распределении этой и другими дюпоновскими компаниями и попечительскими фондами указанных акций между отдельными держателями обыкновенных акций каждый владелец каждой акции «Дюпон де Немур» получил по 1,36 акции «Дженерал моторз». Получив свою долю при распределении акций «Дженерал моторз», «Кристиана секюритиз» и другие семейные фонды Дюпонов (продав часть этих акций для уплаты налогов на капитальные прибыли) передали полученные ими акции «Дженерал моторз» отдельным членам семьи Дюпонов.

В связи с этим возникает вопрос: сколько же акций «Дженерал моторз» осталось в руках у отдельных членов семьи Дюпонов? Исходя из того, что после 1962 г, когда вошло в силу постановление суда, они не продавали принадлежащих им акций, можно считать, что у них все еще имеется на руках *не менее* 17,25% выпущенных акций «Дженерал моторз». Эта минимальная цифра исчислена исходя из того, что они уплатили 25% налога на капитальную прибыль со всех своих активов в «Дженерал моторз», что, несомненно, является большим преувеличением, ибо не все эти активы рассматривались как прибыли на капитал.

Однако руководство компании «Дюпон де Немур» объявило, что члены семьи, тесно связанные с руководством компании, не ограничатся пределами, предусмотренными в постановлении суда, и добровольно продадут свои акции «Дженерал моторз», но их активы вряд ли уменьшились бы в результате такой продажи менее чем до 17,25%, ибо акции «Дженерал моторз», распределенные корпорацией «Дюпон де Немур» между *индивидуальными* владельцами, вообще не подлежали налогообложению.

Отчеты Комиссии по делам фондовой биржи не содержат данных о наличии у Дюпонов активов в других компаниях, где они не занимают высших должностных постов, не имеют в личном владении свыше 10% акций и не занимаются операциями по покупке или продаже акций. Но об их личной заинтересованности в других компаниях свидетельствует «Официальная сводка» за сентябрь 1965 г., где указывается, что после продажи 500 акций «Ремингтон армс» у Генри Б. Дюпона осталось 6 тыс. акций этой компании. «Дюпон де Немур» принадлежит 60% обыкновенных акций «Ремингтон армс» и 99,6% ее привилегированных акций. Операции с акциями таких компаний, как «Юнайтед Стейтс раббер» и «Филлипс петролеум», где интересы Дюпонов представлены в советах директоров, не исследовались.

В отчете за декабрь 1961 г. были отражены крупные активы в «Ремингтон армс» другой старой семьи миллионеров, принадлежавшие сыну основателя этой семьи М. Хартли Доджу, который, как сообщалось в отчете, сохранил за собой 510 787 акций после продажи 9072 акций другим членам семьи. М. Х. Додж, зять Уильяма Рокфеллера, имел еще 50 тыс. акций «Ремингтон армс» через холдинговую компанию и 28 407 акций в попечительском фонде. (Аналогичные данные приводятся в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи и в отношении других старых богатых семей, таких, как Фиппсы, Кларки, Дэнфорты, Кнудсены, Бейкеры, Андерсон-Клейтоны, Доллары, Фишеры, Гейнцы, Суифты, Принсы, Пью, Гарриманы, Блоки, Райерсоны, Питкерны, Ханна, Левисы, Уорбурги, Кресджи, Тимкены, Арморы, Грейсы, Бедфорды, Файрстоуны, Розенвальды, Колгейты, Питы, Милбэнки, Крокеры, Дженнингсы, Олмстеды, Кюдэхи, Хэвмейеры, Кэботы, Леманы, Вулворты, Гимбелы, Джонс-Лафлины, Кэндлеры, Розенгартены, Хохшильды, Риглеи, Розенстилы, Рейнолдсы и другие.)

За весьма небольшими исключениями и лишь с очень немногими добавлениями, переключка, прозвучавшая в монументальном исследовании ВНЭК, сегодня вновь и вновь отдается эхом в ежемесячных отчетах Комиссии по делам фондовой биржи.

Что же мы доказали? Не очень многое: только то, что Дюпоны и поныне здравствуют и процветают и что сегодня они еще более богаты и могущественны, чем были в 1940 г. И можно заранее предсказать, что они и впредь будут становиться все богаче и могущественнее, пока сохранится непре-

равно совершенствуемый политико-экономический синтез «нового курса», «справедливого курса», «нового фронта» и «великого общества».

### *Семья Фордов*

Вопрос о финансовой устойчивости семьи Фордов не вызывает особых сомнений, поскольку активы Генри и Эдзела Форда были переданы их нынешним наследникам лишь после 1947 г. Те, кто считает, что этим наследникам угрожает гибель под бременем жесточайших налогов или при других неблагоприятных для них обстоятельствах, могут успокоиться, ознакомившись с последними опубликованными данными.

Форды не фигурировали в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи до сентября 1956 г., когда было сообщено, что Бенсону Форду принадлежит 1 025 915 акций «Форд мотор компани» класса *Б*, а Генри Форду II — 1 055 346 акций класса *Б*. Акции класса *Б*, которые полностью отошли к Фордам, обеспечивают им 40% голосов. По поводу того, как эти акции класса *Б* попали в отчеты Комиссии по делам фондовой биржи, были даны следующие разъяснения:

«Сообщено, что по условиям попечительского фонда, основанного их родственником, Бенсон Форд и Генри Форд II имеют совместно с двумя другими лицами опцион сроком до 16 июня 1956 г. на покупку 15 тыс. акций класса *Б*. 20 июня 1956 г. Бенсон Форд передал свою часть (3750 акций) в виде дара. 26 июня 1956 г. Генри Форд II передал свою часть опциона (3750 акций) за соответствующее вознаграждение».

В «Официальной сводке» за февраль 1957 г. указывалось, что Генри Форд II продал 9 тыс. акций класса *Б*, а в сентябре 1957 г. было сообщено, что он продал 100 тыс. этих акций и приобрел 100 тыс. обыкновенных акций. В отчете за март 1959 г. сообщалось, что он продал в порядке частной сделки 19415 акций класса *Б* и основал холдинговую компанию, владеющую 3284 акциями, сохранив за собой 815 901 акцию класса *Б*. К сентябрю 1959 г. он сократил свой портфель обыкновенных акций до 90 500.

В сентябре 1964 г. у Генри Форда II уже не осталось обыкновенных акций на его собственное имя, но ему принадлежало 43 846 акций через попечительский фонд.

В марте 1964 г. было сообщено, что теперь ему лично принадлежит 1 319 576 акций класса *Б* и что он имеет 75 тыс.

акций класса *Б* в попечительском фонде, 12 тыс. акций класса *Б* холдинговой компании и 316 398 акций класса *Б* как попечитель. Теперь у него имелось также 99 846 обыкновенных акций в попечительском фонде.

В январе 1962 г. сообщалось, что Бенсон Форд сократил свои прямые инвестиции в акциях класса *Б* до 894 147 акций, но что ему косвенно принадлежит также 5987 акций в холдинговых компаниях и 105 456 акций в попечительских фондах.

Таковы последние сведения об этих двух Фордах до 1965 г. Данные, касающиеся Уильяма и Шарлотты Форд, которые вначале владели, вероятно, одинаковыми активами, не приведены.

Как отмечалось выше, семья Фордов осуществляет эффективный контроль над «Форд мотор компани» и сохранит за собой этот контроль и впредь, даже если в результате продажи акций Фондом Форда еще много обыкновенных акций «получат право голоса».

### *Семья Меллонов*

В отчете Комиссии по делам фондовой биржи за март 1965 г. указано, что Ричард Кинг Меллон освободился от своих последних 100 кумулятивных привилегированных акций «Алюминум компани оф Америка» по 3,75 долл. за акцию, в результате чего у него не осталось ни одной акции этого выпуска. Однако в отчете за июль 1963 г. сообщалось, что после продажи 291 552 акций у него осталось 861 200 обыкновенных акций АЛКОА ( $61\frac{1}{2}$ — $79\frac{5}{8}$  долл.)—этой крупнейшей в мире компании по производству алюминия. А в июне 1963 г. после продажи 1 943 580 акций «Галф ойл корпорейшн» ( $87$ — $94\frac{1}{4}$  долл.) у него оставалось 2 809 922 акции этой компании. Но в июле 1961 г. после продажи 400 тыс. акций ему принадлежало 4 666 929 акций «Галф ойл корпорейшн».

Эти факты дают все основания предполагать, что Меллоны процветают и поныне, даже если не учитывать других доказательств, например занимаемых ими директорских постов и т. п.

Мы можем, однако, привести и более убедительные данные. Согласно отчетам Комиссии по делам фондовой биржи, в декабре 1945 г., за несколько лет до обмена акций из расчета 6 за 1, Ричарду Кингу Меллону принадлежало 1 070 637 акций «Галф ойл корпорейшн», а его сестре Саре Меллон

Скэйф (умершей в конце 1965 г.) — 1 041 144 акции. Дональд-сону Брауну из «Дженерал моторз», породнившемуся с Дюпонами в результате брака, принадлежало в июле 1947 г. 100 акций «Галф ойл корпорейшн» лично и 93 400 акций через «Бросеко корпорейшн». Согласно отчету Комиссии по делам фондовой биржи от 10 января 1949 г., Алан М. Скэйф владел 9300 акциями «Галф ойл корпорейшн», а к январю 1950 г. его активы в этой компании увеличились до 10 300 акций. В июне 1951 г. ему принадлежало уже 30 600 акций.

На протяжении последних лет данные, касающиеся этой ветви семьи Меллонов, свидетельствуют и о различных других операциях с акциями «Галф ойл корпорейшн» и АЛКОА, но вряд ли их стоит здесь приводить: ясно, что Меллоны все еще находятся на подъеме.

В отчетах Комиссии по делам фондовой биржи нет сведений о каких-либо операциях Поля или Эйлсы Меллонов с акциями «Галф ойл корпорейшн» или АЛКОА после 1945 г. или с ценными бумагами каких-либо других компаний после 1960 г. Поль Меллон принимал менее активное участие в работе корпорации, чем его старший двоюродный брат, занимаясь больше делами филантропического фонда и культурной деятельностью.

В результате проведенного ВНЭК исследования выяснилось, что этот клан имеет долю примерно в сотне компаний. Даже если мы располагали данными о недавних операциях с акциями всех этих компаний, их было бы трудно изложить здесь полностью, ибо этому помешали уже сами размеры принадлежащих Меллонам активов. Так, например, из последних отчетов Комиссии по делам фондовой биржи видно, что «Консолидейшн коул компани» (бывшая «Питсбург коул компани»), более 50% капитала которой, по данным исследования ВНЭК, принадлежало Ричарду, Полю, Саре и Эйлсе Меллонам, в настоящее время владеет 7% капитала «Крайслер корпорейшн». Проследить за всеми такими активами — задача непосильная.

Также невозможно проанализировать все переплетения крупных активов. Как сообщает Комиссия по делам фондовой биржи, «М. А. Ханна компани» является крупнейшим акционером «Консолидейшн коул компани» и имеет значительные инвестиции во многих других крупных компаниях. Х. Барксдейл Браун из клана Дюпонов в мае 1965 г. владел 3317 акциями «Галф ойл корпорейшн», а «Бросеко корпорейшн» (орудие семьи Браун) в тот же период принадлежало 666 684 акции «Галф ойл корпорейшн». Выше мы уже от-



мечали, что бывший вице-президент «Дженерал моторз» Дональдсон Браун и «Бросеко корпорейшн» имеют большие пакеты акций «Дюпон де Немур». По данным Комиссии по делам фондовой биржи за октябрь 1950 г., Дональдсон Браун и «Бросеко корпорейшн» владели также значительными пакетами акций «Дженерал моторз». На протяжении многих лет немало говорилось (причем зачастую без достаточных оснований) о переплетении директорских постов. Однако более важное значение имеет значительное переплетение активов, принадлежащих крупным собственникам.

### *Семья Пью*

Исследованием ВНЭК было установлено, что семья Пью из Филадельфии прочно контролирует огромную корпорацию «Сан ойл компани» (курс акций —  $56\frac{5}{8}$ — $67\frac{3}{4}$  долл.). Последние отчеты Комиссии по делам фондовой биржи подтверждают, что семья Пью и поныне сохранила за собой контроль над этой компанией, обладая пакетом акций в 41,5% ее капитала. По данным на сентябрь 1965 г., Джону Г. Пью принадлежало 44 139 акций. В декабре 1964 г. у Артура Э. Пью было 37 170 акций, а у попечительского фонда Джона Г. Пью — 217 акций. Уолтеру К. Пью в ноябре 1964 г. принадлежало 434 214 акций. По данным на апрель 1964 г., Дж. Говард Пью имел 794 416 акций. Попечительский фонд на имя А. Э. Пью-младшего в ноябре 1963 г. имел 32 207 акций, Дж. Н. Пью-младшему в ноябре 1960 г. принадлежало 647 335 акций и т. д. Из всего этого, какова бы ни была точная сумма активов семьи Пью в любой данный момент, можно сделать лишь один вывод, а именно что Пью и поныне осуществляют полный контроль над «Сан ойл компани».

### *Семья Питкернов*

Этой пенсильванской семье, которая, как указывалось в исследовании ВНЭК, занимала господствующее положение в гигантской корпорации «Питсбург плейт глас компани» (курс акций —  $67\frac{1}{4}$ —85 долл.), по данным, опубликованным в отчете Комиссии по делам фондовой биржи за август 1965 г., все еще принадлежало 3 121 296 (около 30%) акций этой компании через семейную холдинговую компанию «Питкерна компани». Как указывалось в отчетах Комиссии за август 1963 г., Натан Питкерна имел 2912 акций (курс акций  $23\frac{1}{8}$ — $32\frac{3}{8}$  долл.) крупнейшей угольной, нефтяной и транспортной холдинговой компании «Питтстон компани», 42 тыс. акций

которой принадлежало и «Питкерн компани». Сведения о любых других активах этой семьи в официальных отчетах отсутствуют.

### *Семья Рокфеллеров*

В отчетах Комиссии по делам фондовой биржи нет данных о каких-либо операциях шести виднейших представителей семьи Рокфеллеров с акциями «Стандард ойл компани» после 1940 г. Этого и следовало ожидать, ибо ни один из них не занимает директорского поста в группе «Стандард ойл» и не владеет лично 10% любых акций «Стандард ойл». Насколько можно судить по отчетам комиссии, позиции Рокфеллеров в группе «Стандард ойл» остались в основном без изменений после обследования ВНЭК, хотя операции по покупке или продаже акций могли и не регистрироваться в отчетах комиссии. Фактически в начале 50-х годов имели место случаи продажи акций СОКОНИ покойным Джоном Д. Рокфеллером-младшим.

В отчете Комиссии по делам фондовой биржи за 10 июля 1947 г. указывается, что после продажи 6782 акций «Стандард ойл компани оф Огайо» у Фонда Рокфеллера оставалось 345 902 акции этой компании. В различных отчетах комиссии приводятся последние данные об активах таких акционеров «Стандард ойл компани», как Дженнингсы и Бедфорды.

Однако отдельные операции с акциями других компаний, в которых они занимают директорские посты, помимо «Стандард ойл», отражены в отчетах о Дэвиде и Лоуренсе Рокфеллерах, что свидетельствует о сохранении в их руках значительных активов. Из этих отчетов не видно, продали ли они часть принадлежащих им активов в «Стандард ойл» для приобретения доли в других компаниях, но нет оснований полагать, что им пришлось это сделать. Помимо участия в попечительских советах благотворительных фондов, все братья Рокфеллер, за исключением губернатора Нью-Йорка Нелсона А. Рокфеллера, являются в настоящее время директорами «Рокфеллер сентер инкорпорейтед» и «Рокфеллер бразерс инкорпорейтед».

Как известно, Дэвид Рокфеллер, председатель второго по величине банка в стране «Чейз Манхэттен бэнк», владеет акциями компаний, в которых он занимает директорские посты. В отчете Комиссии по делам фондовой биржи за ноябрь 1962 г. указывалось, что у него имелось в попечительских фондах 8950 акций компании «Б. Ф. Гудрич». В 1965 г. Дэвид

Рокфеллер был одним из директоров «Б. Ф. Гудрич», «Рокфеллер бразерс инкорпорейтед» и «Эквитебл лайф эшуренс сосайети», а также председателем компании по строительству жилых домов «Морнингсайд хейтс инкорпорейтед».

Лоуренс С. Рокфеллер, которого часто называют «рискующим капиталистом», в 1965 г. не только участвовал в попечительских советах благотворительных фондов, но и был председателем «Рокфеллер бразерс инкорпорейтед», «Кэнил бей плоктейшн инкорпорейтед», «Рокфеллер сентер инкорпорейтед», директором «Филатюр э тиссаж африкен», председателем «Эстейт гуд хоуп» и «Дорадо бич хотел корпорейшн». Согласно отчетам Комиссии по делам фондовой биржи за сентябрь 1961 г., после продажи 1300 акций компании «Маркарт корпорейшн» (курс акций— $8\frac{3}{4}$ — $19\frac{1}{2}$  долл.) у него оставалось еще 183 274 акции, что составляло свыше 15% капитала этой компании. В июле 1965 г. комиссия сообщила, что он продал 425 акций «Айтек корпорейшн», сохранив за собой 152 080 акций (курс—41 долл.). В своих капиталовложениях Лоуренс С. Рокфеллер ориентируется на «растущие предприятия».

Уинтроп Рокфеллер, который сам себя называет «специалистом по инвестициям», обосновался в Арканзасе, где он осуществляет крупные операции с недвижимостью и претворяет в жизнь грандиозные проекты развития сельского хозяйства. Он один из директоров «Юнион нэшнл бэнк оф Литтл-Рок». Уинтроп Рокфеллер—самый «воинственный» из Рокфеллеров; в 1941 г. он вступил в армию рядовым и закончил свою военную карьеру подполковником. В составе 77-го пехотного полка он участвовал в захвате Гуама, Лейте и Окинавы и был награжден медалями «Бронзовая звезда с дубовыми листьями» и «Пурпурным сердцем».

Если бы свои выводы о финансовом положении Рокфеллеров мы делали исключительно на основании отчетов Комиссии по делам фондовой биржи, то вряд ли бы могли многое сказать. Посторонний наблюдатель, основываясь только на отчетах комиссии, никогда бы не подумал, что Рокфеллеры с финансовой точки зрения—величина громадная. Из судебных протоколов известно, что огромные активы Джона Д. Рокфеллера I перешли к его детям—главным образом к Джону Д. Рокфеллеру II, в завещании которого указывалось, что он учредил попечительские фонды для своих 6 детей и множества внуков. Для получения основных данных нам снова приходится обратиться к исследованию ВНАК.

Рокфеллеры могли освободиться от принадлежавших им

активов в «Стандард ойл», но об этом неизбежно стало бы известно из отчетов Комиссии по делам фондовой биржи или из других источников. Рокфеллеры не принимали активного участия в руководстве предприятиями «Стандард ойл», предоставляя, видимо, другим руководить ими стандартными методами, практикуемыми в кругах большого бизнеса. Однако, по общему мнению специалистов по вопросам инвестиций, прямо или косвенно они имеют решающий голос в политике и деятельности этих компаний. Ни один из финансовых синдикатов мира не решился бы бросить вызов незаметному на первый взгляд господству Рокфеллеров в «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», крупнейшей нефтяной компании мира.

Я считаю, что финансовое положение семьи Рокфеллеров и поныне не ухудшилось, если не улучшилось по сравнению со временем, когда ВНЭК проводила свои исследования. Возможно, что гораздо более многочисленная семья Дюпонов несколько обогнала семью Рокфеллеров по общим размерам активов, но ни один из Дюпонов не обладает, видимо, таким состоянием, как любой из 6 старших Рокфеллеров. Финансовое могущество Дюпонов неравномерно распределено среди семьи, насчитывающей около 250 человек. Даже если совокупный собственный капитал Дюпонов и превышает несколько капитал Рокфеллеров, то в смысле личного состояния с Рокфеллерами могут сравниться лишь Меллоны.

Общие размеры активов Рокфеллеров и Меллонов, не говоря уже об их собственном капитале, также представляются весьма значительными, ибо они более широко диверсифицированы в важнейших отраслях экономики, особенно в банках. Дюпоны более прочно укрепились в новейших отраслях техники, хотя ни в коем случае не следует забывать, что «Стандард ойл» и «Галф ойл корпорейшн» — гигантские предприятия, также использующие научные достижения. Их функции не ограничиваются только добычей и продажей нефти.

Но уже сама по себе неопределенность последних *конкретных* данных о Рокфеллерах, как и то обстоятельство, что они не занимаются операциями по покупке и продаже своих акций, свидетельствуют об их господстве над такими огромными предприятиями, что они не могут тратить время на мелкие операции.

### *Семья Розенвальдов*

Около 25% акций крупнейшей в мире торговой корпорации «Сиерз, Робэк энд компани» принадлежит пенсионному

фонду для служащих. В исследовании ВНЭК указывалось, что семья Розенвальдов владеет 12,5% акций этой компании, стоимость которых в настоящее время составляет около 500 млн. долл. Розенвальды не осуществляют широких операций с акциями «Сиерз, Робэк энд компани», однако отдельные такие операции имеют место, что свидетельствует о сохранении ими активов в этой компании. Данные, содержащиеся в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи, не дают возможности установить, увеличилась или уменьшилась их доля в капитале компании. Учитывая колоссальное расширение деятельности компании «Сиерз, Робэк энд компани» после войны, можно предположить, что за это время возросла и чистая сумма активов этой семьи. Последние сведения об активах Розенвальдов были опубликованы в отчете Комиссии по делам фондовой биржи за октябрь 1964 г., где указывалось, что Эдгару Б. (Розенвальду) Штерну-младшему принадлежит 25 017 акций непосредственно, 1762 акции в качестве муниципальной собственности и 312 844 акции в попечительском фонде. Он является одним из директоров компании и временами покупает и продает акции. В отчете Комиссии по делам фондовой биржи за 11 июля 1949 г. сообщалось, что после продажи 750 акций у Джулиуса Розенвальда II оставалось 7248 акций. Поскольку ни того, ни другого нельзя считать крупнейшими из живущих в настоящее время представителей семьи Розенвальдов (каковыми являются Лессинг и Уильям), мы можем с уверенностью сказать, что эта семья все еще удерживает важные финансовые позиции в компании, с руководством которой она всегда была тесно связана.

### *Крупные активы различных владельцев*

Можно привести и другие примеры значительных активов, принадлежащих семейным и инвестиционным группам в крупнейших компаниях. В целях экономии места мы приведем здесь основанные на отчетах Комиссии по делам фондовой биржи сводные данные о некоторых концентрированных больших портфелях акций в крупнейших компаниях в 1964 г., принадлежащих в большинстве случаев старым семейным династиям. Указанные здесь даты относятся к ежемесячным отчетам комиссии. Курсы акций указаны в ценах 1965 г.

Неполные данные о некоторых таких активах выявляют следующую картину:

<b>«Армор» (35<sup>1</sup>/<sub>4</sub>—53<sup>1</sup>/<sub>8</sub> долл.)</b>		
Попечительский фонд Фредерика Генри Принса (основан в 1932 г.)	356 000	сентябрь 1965 г.
Модестус Р. Бауэр	136 400	март 1965 г.
Уильям Вуд Принс	63 625	январь 1965 г.
<b>«Рейнолдс металз» (33<sup>5</sup>/<sub>8</sub>—48 долл.)</b>		
Дэвид П. Рейнолдс	175 090	январь 1965 г.
Попечительские фонды	180 264	
Несовершеннолетние дочери	4 720	
«Даврейн корпорейшн»		
Р. С. Рейнолдс-младший	64 075	
Попечительские фонды	252 256	
В качестве опекуна	323	
«Рирейн корпорейшн»	42 472	
Уильям Дж. Рейнолдс	108 486	
Попечительские фонды	84 878	
«Уилрейн корпорейшн»	240 577	
<b>Зингер (56—83<sup>1</sup>/<sub>4</sub> долл.)</b>		
Стивен К. Кларк-младший	113 432	сентябрь 1965 г.
Попечительские фонды	193 872	
Ф. Амброуз Кларк	259 264	январь 1964 г.
Попечительские фонды	650 110	
<b>«Америкэн шугэр» (19<sup>3</sup>/<sub>8</sub>—31<sup>5</sup>/<sub>8</sub> долл.)</b>		
Фредерик Э. Оссорио	51 325	сентябрь 1965 г.
Семья Оссорио	35 759	
В качестве опекуна	21 896	
<b>«Инленд стил» (41<sup>3</sup>/<sub>8</sub>—48 долл.)</b>		
Л. Б. Блок	61 500	август 1965 г.
Попечительские фонды	123 900	
Джозеф Л. Блок	51 563	май 1965 г.
Попечительские фонды	123 900	
Филип Д. Блок-младший	143 694	февраль 1960 г.
Попечительские фонды	19 500	
<b>«Аллегани» (8<sup>3</sup>/<sub>4</sub>—13<sup>8</sup>/<sub>4</sub> долл.)</b>		
Алан П. Кэрби (Вулворт)	3 451 913	декабрь 1963 г.
Холдинговая компания А	632 900	
Холдинговая компания Б	9 400	
<b>«Скотт пейпер» (33—40<sup>1</sup>/<sub>8</sub> долл.)</b>		
Томас Б. Маккейб	865 752	ноябрь 1963 г.
<b>«Миннесота майнинг энд мэнюфакчуринг» (54—71<sup>5</sup>/<sub>8</sub> долл.)</b>		
Рэлф Х. Дуон	1 000	август 1965 г.
Попечительский фонд	876 000	
Попечительский фонд	371 800	
Джон Д. Ордуэй	4 500	август 1964 г.
Благотворительный фонд	1 500	
Попечительский фонд		
Ордуэй	4 682 504	
Уильям Л. Макнайт	2 711 801	май 1963 г.

	Количество акций	Дата
Арчибальд Дж. Буш «Дженерал гаранти иншу- ренс»	1 797 895 25 000	май 1961 г.
«Оуэнс — Иллинойс» ( $49\frac{5}{8}$ — $67\frac{1}{4}$ долл.)		
Роберт Х. Левис II	12 980	июль 1965 г.
Поместье Р. Г. Левиса	4 200	
Попечительский фонд	60 000	
Дж. Престон Левис	25 450	август 1964 г.
Попечительский фонд	2 000	
Уильям Э. Левис	53 952	июль 1960 г.
Участие в товариществе	8 000	
«Поларойд» ( $44\frac{1}{4}$ —130 долл.)		
Эдвин Х. Лэнд	1 313 520	июль 1965 г.
Джеймс П. Уорбург		
Холдинговая компания	36 885	
«Байдейл компани»	169 776	
«Фонтеной корпорейшн»	1 216	
(В обоих последних случаях сумма активов уменьшилась по сравне- нию с первоначальной)		
«Интернэшнл бизнес машинз» (404 — 549 долл.)		
Артур К. Уотсон	56 111	май 1965 г.
Попечительские фонды	34 315	
Томас Дж. Уотсон-млад- ший	37 072	
Попечительские фонды	34 315	
Шерман М. Фэйрчайлд	164 795	
«Магеллан компани»	3 750	
«Доу кемикл» ( $65\frac{1}{8}$ — $83\frac{3}{4}$ долл.)		
Герберт Х. Доу	272 832	март 1965 г.
«Корнинг глас уоркс» ( $49\frac{1}{8}$ — $58\frac{3}{4}$ долл.)		
Эмори Хаугтон	51 350	февраль 1963 г.
Попечительские фонды	918 651	
Эмори Хаугтон-младший	400	октябрь 1961 г.
Попечительские фонды	22 500	
В качестве попечителя	1 130	
Артур А. Хаугтон-млад- ший	265 465	
Попечительские фонды	990 401	
«Интернэшнл пейпер» ( $28\frac{1}{4}$ — $36\frac{1}{8}$ долл.)		
Огден Фиппс	1 513	март 1965 г.
Попечительский фонд	14 599	
Холдинговая компания	902 226	
«У. Р. Грейс» ( $47\frac{1}{4}$ — $61\frac{3}{8}$ долл.)		
Дж. Питер Грейс	240 678	март 1965 г.
Попечительские фонды	50 715	

	Количество акций	Дата
Майкл Фиппс	8 641	декабрь 1963 г.
Холдинговая компания № 1	370 897	
Холдинговая компания № 2	9 146	
Джон Х. Фиппс	10 028	июль 1962 г.
Попечительский фонд	752	
Холдинговые компании	372 590	
Уэйерхойзер ( $41\frac{1}{2}$ — $49\frac{3}{8}$ долл.)		
С. Д. Уэйерхойзер	117 069	февраль 1965 г.
Попечительский фонд	165 963	
Корпорация	1 422	
Джон Х. Хауберг	15 658	декабрь 1964 г.
В качестве опекуна	7 050	
Попечительские фонды	170 732	
Корпорации	13 500	
Некоммерческая корпо- рация	2 125	
Герберт М. Кикхефер	298 278	
Джон М. Массер	76 356	апрель 1964 г.
Попечительские фонды	162 800	
В качестве попечителя	110 257	
Ф. К. Уэйерхойзер	142 646	январь 1964 г.
Попечительские фонды для детей	64 000	
«Грин Вэлли компани»	35 360	
«Уинн — Дикси сторз» ( $35\frac{1}{8}$ — $43\frac{7}{8}$ долл.)		
Четыре члена семьи Дэй- вис	2 714 897	февраль 1965 г.
«Андерсон, Клейтон» ( $26\frac{1}{8}$ — $33\frac{1}{2}$ долл.)		
С. М. Макэйшен-младший	55 326	январь 1965 г.
Попечительский фонд		
С. К. Макэйшена	129 838	
Уильям Л. Клейтон	111 652	октябрь 1964 г.
Леланд Андерсон	31 103	декабрь 1962 г.
«Хант фудз энд индастриз» ( $24\frac{3}{4}$ — $33\frac{7}{8}$ долл.)		
Дональд Э. Саймон	236 921	январь 1965 г.
Попечительские фонды для детей	3 422	
Фредерик Р. Вейсман	11 025	ноябрь 1964 г.
Леранд	80 293	
Роберт Эллис Саймон	260 649	август 1964 г.
«Джорджи а пасифик» ( $51\frac{5}{8}$ — $65\frac{5}{8}$ долл.)		
Джулиан Н. Читхэм	61 086	декабрь 1964 г.
«Дж. Н. Читхэм корпо- рейшн»	21 173	



	Количество акций	Дата
Оуэн Р. Читхэм	217 189	
Р. Б. Пэмплин	22 329	
«Р. Б. Пэмплин корпорейшн»	22 943	
Попечительские фонды	31 300	
Роберт Э. Флауэри-младший	37 644	март 1965 г.
Г. Дж. Гейнц ( $35\frac{5}{8}$ — $49\frac{3}{8}$ долл.)		
Г. Дж. Гейнц II	405 839	сентябрь 1963 г.
Попечительский фонд		
К. З. Гейнца	577 728	
«Дистиллерс корпорейшн Сигрэмз» ( $30\frac{3}{8}$ — $39\frac{1}{8}$ долл.)		
Попечительские фонды		
С. Бронфмана	3 382 026	август 1963 г.
«Ром энд Гаас» ( $151\frac{1}{2}$ — $181\frac{1}{2}$ долл.)		
Ф. Отто Гаас	13 936	январь 1965 г.
Попечитель	23 707	
Джон К. Гаас	20 446	
В качестве попечителя	23 708	
Попечительские фонды	638 702	
Благотворительные фонды	644 767	
(В отношении более крупных активов см. также отчет за февраль 1963 г.)		
«Уильям Риглей-младший» ( $92\frac{1}{4}$ — $104\frac{3}{4}$ долл.)		
Филип К. Риглей	364 256	декабрь 1964 г.
Попечительские фонды	60 845	
Корпорация	15 000	
«Файрстоун тайр энд раббер» ( $40\frac{7}{8}$ — $50\frac{1}{4}$ долл.)		
Роджер С. Файрстоун	267 452	ноябрь 1964 г.
Х. С. Файрстоун-младший		
акции	( 27 346	апрель 1947 г.
Раймон К. Файрстоун	обменены { 35 914	
Роджер С. Файрстоун	(6 за 1) { 28 390	
«Апджон» ( $52\frac{1}{4}$ —77 долл.)		
Дороти У. Далтон	465 299	июнь 1964 г.
Рудольф А. Лайт	247 587	
Попечительские фонды	72 331	
Престон С. Пэриш	16 083	апрель 1964 г.
Попечительские фонды	242 152	
Э. Гиффорд Апджон	44 617	
Попечительские фонды	50 649	
Дональд С. Гилмор	188 750	январь 1964 г.
Попечительские фонды	211 065	
«Консолидейшн коул» ( $46\frac{3}{8}$ — $66\frac{3}{8}$ долл.)		
«М. А. Ханна компани»	2 010 000	апрель 1964 г.

	Количество акций	Дата
«Нэшнл стил» (51—65 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
«М. А. Ханна компани»	3 402 780	апрель 1964 г.
«Коламбия бродкастинг» (33 <sup>5</sup> / <sub>8</sub> —47 <sup>7</sup> / <sub>8</sub> долл.)		
Уильям С. Пейли	1 391 968	март 1964 г.
Холдинговая компания	297 430	
В качестве попечителя	9 178	
«Олин Мэтисон кемикл» (41—58 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Спенсер Т. Олин	28 984	февраль 1964 г.
В попечительском фонде		
с правом голоса	380 930	
«Ральстон пьюрина» (34 <sup>7</sup> / <sub>8</sub> —41 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> долл.)		
Дональд Дэнфорт-младший	40 304	январь 1964 г.
В качестве опекуна	61 346	
«Краун — Зеллербах» (47—60 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Дж. Д. Зеллербах	104 462	июль 1963 г.
«Тексас истерн трансмишн» (44 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> —53 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Джордж Р. Браун («Браун энд Рут»)	0	июнь 1963 г.
Участие в товариществе	747 066	
Благотворительный фонд	16 850	
Попечительские фонды	16 528	
«Браун энджиниринг»	19 232	
Джон Ф. Линч	249 566	январь 1963 г.
«Фэйрчайлд кэмера» (27 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> —165 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Шерман М. Фэйрчайлд	457 396	февраль 1963 г.
Участие в товариществе	35 000	
Холдинговая компания	22 000	
«Смит Клайн энд Френч лэборетриз» (70 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> —86 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Майлз Вэлентайн	856	декабрь 1962 г.
Попечительский фонд А	42 570	
Попечительский фонд Б	2 116 000	
«Эллайд кемикл» (46 <sup>1</sup> / <sub>8</sub> —58 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Уильям А. Бэрдэн	94 485	сентябрь 1962 г.
Попечительский фонд	80 661	
Компания	136 135	
«Мерк» (48 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> —75 долл.)		
Адольф Дж. Розенгар-		
тен-младший	Акции { 33 710	сентябрь 1961 г.
Поместье А	обменены { 60 600	
Поместье Б	(3 за 1) { 43 000	
«Шенлей индастриз» (22 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> —39 <sup>7</sup> / <sub>8</sub> долл.)		
Льюис С. Розенстил	636 958	сентябрь 1961 г.
Полностью принадлежа-		
щая ему компания	66 183	
Попечительский фонд А	1 500	
Попечительский фонд Б	217 859	
«Америкэн метал клаймекс» (40 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> —54 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> долл.)		
Гарольд Хохшилд	510 558	август 1961 г.

Показав, что все крупнейшие активы сохранились и поныне, постараемся теперь доказать, что фактически *все* компании — крупные, средние и мелкие — в конечном счете контролируются немногочисленными большими группами (состоящими главным образом из членов одной семьи) или почти полностью принадлежат им.

Это можно было бы доказать прямыми выдержками из отчетов Комиссии по делам фондовой биржи, для чего потребовалось бы привести буквально тысячи таких выдержек. Но отчеты комиссии используются службами по анализу инвестиций, которые публикуют полученные ими данные для сведения читателей, интересующихся финансовыми вопросами. Эти службы составляют сводки о крупных активах на основе отчетов Комиссии по делам фондовой биржи. Поэтому мы можем сослаться на достоверный второстепенный источник, собирающий и суммирующий такие сведения. Это бюллетень «Вэлью лайн инвестмент сэрвей», публикуемый нью-йоркским издательством «Арнольд Бернгард энд компани». В этом бюллетене, где дается анализ инвестиционных активов, ежегодно на протяжении 13 недель делаются периодические обзоры деятельности целого ряда известных, перечисленных в отчетах комиссии компаний. Факты, изложенные ниже, взяты из сводок этого бюллетеня, составленных на основе данных, содержащихся в ежемесячнике «Официальная сводка» Комиссии по делам фондовой биржи.

Здесь мы вновь утверждаем, что американскими корпорациями владеют по меньшей мере 20 млн. мелких акционеров, число которых непрерывно возрастает. Хотя это и верно, ибо каждый, кому принадлежит хоть одна акция стоимостью 5 долл., является акционером, мы уже видели, что большинство людей вообще не имеют акций. Утверждение, будто владение акциями — явление широко распространенное, как и утверждение, что большинство акционеров имеют по многу акций, неверно. Лишь очень немногие владеют значительными пакетами акций. О том, как мало в действительности крупных акционеров, свидетельствуют упоминавшиеся нами исследования Мичиганского университета.

Имеются, правда, компании, в которых гораздо больше акционеров, чем в большинстве корпораций, причем в основном этим акционерам принадлежат лишь небольшие пакеты акций. Однако один лишь факт наличия у кого-либо неболь-

шого пакета акций такой компании, как «Америкэн телефон энд телеграф» — величиной от 100 до 500 акций, — не говорит о том, что его владелец — мелкий акционер. Он может владеть (и зачастую владеет) акциями многих компаний.

Хотя в такой компании, как «Америкэн телефон энд телеграф», действительно много мелких акционеров — людей, имеющих по 50—100 акций этой компании и иногда по несколько акций других компаний, искусная пропаганда крайне обманчива и в этом отношении, ибо она утверждает, что *ни одному отдельному лицу* не принадлежит даже 1% акций «Америкэн телефон энд телеграф».

Если бы кому-либо принадлежало хотя бы полпроцента акционерного капитала «Америкэн телефон энд телеграф», то этот человек обладал бы огромным богатством, оценивающимся около 160 млн. долл., но в «Америкэн телефон энд телеграф» имеются крупные акционеры, точный удельный вес активов которых в настоящее время могло выявить только специальное правительственное обследование. Так, до недавнего времени одним из крупнейших акционеров этой компании, как и ряда других американских и европейских компаний, было правительство Соединенного Королевства. Правительства некоторых европейских стран являются крупными акционерами многих американских и европейских компаний. Большие пакеты акций имеют также частные инвестиционные холдинговые компании и семейные попечительские фонды. Таким образом, даже участие в акционерном капитале «Америкэн телефон энд телеграф» не является столь широким, как можно заключить из заявления о том, что *ни одному отдельному лицу* не принадлежит и 1% ее акций.

Однако если бы по полпроцента акционерного капитала этой компании имели только 10 человек, то в общем это составило бы 5% всего ее капитала, то есть около 1,6 млрд. долл., что в значительной степени обеспечило бы этой группе рабочий контроль над компанией.

При ознакомлении с приведенным ниже списком доминирующих интересов в целом ряде компаний читатель заметит, что крупные акционеры, как правило, фигурируют в нем как семья или группа служащих и директоров компаний. Это сделано в целях экономии места. Десятки компаний, данные о которых сообщаются в «Велью лайн инвестмент сэрвей», не числятся в этом списке. В нем вообще не указаны те компании, по которым *не представляются* данные о владельцах крупных пакетов их акций.

Однако один лишь тот факт, что крупные акционеры не

торгуют акциями той или иной компании и что у ее директоров мало акций, не дает оснований полагать, что крупные собственники не принимают непосредственного участия в ее деятельности. В «Дженерал электрик компани», самой большой в мире фирме по производству электрооборудования, директорам принадлежит только 1% акционерного капитала, причем в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи нет указаний на принадлежность отдельному акционеру или семейной группе свыше 10% ее акций. Тем не менее в «Дженерал электрик» наблюдается значительная концентрация активов.

Так, например, в исследовании ВНЭК указывается, что на 24 ноября 1939 г. 86,2% акционеров, которым принадлежало 19,4% акций этой компании, имели менее 100 акций каждый. Но зато 13,8% акционеров, владевшие 80,6% ее акций, имели пакеты более чем 100 акций каждый.

Фактически из общего числа 209 732 акционеров компании в тот момент 522 акционера, или 0,2% общего числа, владели 33% выпущенных в обращение акций «Дженерал электрик», а 53% акций принадлежало 1,5% всех ее акционеров. В тот же период 0,4% акционеров компании «Дюпон де Немур» (в которой, как явствует из последних данных Комиссии по делам фондовой биржи, семья Дюпонов и поныне твердо удерживает господствующие позиции) принадлежало 65,7% всех ее акций. Таким образом, между компанией, которой владеет небольшая группа, и компанией, принадлежащей широкому кругу акционеров, нет особой разницы.

В тот же довоенный период, по данным исследования ВНЭК, 0,02% акционеров «Америкэн телефон энд телеграф» принадлежало 7,8% ее акций; 0,1% акционеров — 15,3% акций и 0,4% акционеров — 21,2% акций (все показатели относятся к кумулятивным акциям).

Обычно считается, что в крупной компании уже 5% акций, особенно если эти акции дают право голоса и принадлежат руководству, позволяют установить рабочий контроль, а 15% акций уже твердо обеспечивают этот контроль. Только могущественный синдикат, старающийся завоевать себе поддержку средних и мелких акционеров, может пытаться оспаривать контроль, обеспечиваемый 15%-м пакетом акций в крупной компании. Чем ближе контрольный пакет приближается к 51% акционерного капитала компании, тем больше он обеспечивает его владельцам абсолютный контроль. Но для управления компанией и определения ее политики обычно достаточно уже одного рабочего контроля.

В 1965 г. в компании «Америкэн телефон энд телеграф» имелось 2674 тыс. акционеров. Если считать, что в настоящее время процент крупных акционеров остался тем же, что и до второй мировой войны, то 534 акционера теперь обладают правом голоса в отношении 7,8% акций, 2674 акционера — в отношении 15,3% акций и 10 679 акционеров — в отношении 21,2% акций. Это опровергает утверждение о том, что в этой корпорации, где число акционеров больше, чем в любой другой американской компании, отсутствует центр власти, создаваемый концентрацией собственности. Даже если в настоящее время эти процентные показатели фактически уже изменились, то их, безусловно, заменили близкие к ним показатели, и вполне возможно, что теперь относительно меньшее число акционеров владеет более крупными пакетами акций, чем в 1939 г.

Руководство «Америкэн телефон энд телеграф» отнюдь не представляет интересы широкого круга ее акционеров; на оборот, оно действует по указке небольшой группы крупных акционеров и управляющих попечительскими фондами. Самим же директорам компании принадлежит менее 0,1% ее акционерного капитала.

В результате же исследования ВНЭК каждый может убедиться, что в любой крупной американской компании, сколько бы в ней ни имелось отдельных акционеров, колоссальные пакеты акций принадлежат небольшой горстке людей. Из тех же статистических выкладок ВНЭК видно, что некоторые крупные компании, как, например, «Грейт атлантик энд пасифик ти», «Форд мотор» и «Херст консолидейтед паббликейшн», полностью принадлежат одной группе акционеров. В 30-е годы крупные компании коммунального обслуживания, как правило, на 100% принадлежали какой-либо холдинговой компании, а весь выпуск привилегированных акций находился в руках одного акционера.

Исследование ВНЭК показало, что почти всегда лишь небольшая часть 1% акционеров всех крупных компаний владеет огромными контрольными пакетами акций. Множество мелких акционеров в совокупности обычно владеют лишь небольшим процентом выпущенных компанией акций.

Я разрешу себе привести здесь опубликованные в исследовании ВНЭК данные, касающиеся нескольких компаний, которые обычно считают принадлежащими широкому кругу акционеров. В «Америкэн кэн» 0,2% акционеров владели 29,9% акций, а 0,8% акционеров — 45,2% акций; в «Кока-кола» 0,7% акционеров владели 66,1% акций; в «Корн про-

дактс» 0,4% акционеров владели 37,3% акций; в «Консолидейтед Эдисон» 0,2% акционеров владели 30,8%; в «Истмэн кодак» 0,1% акционеров владели 16% акций; в «Дженерал моторз» 0,6% акционеров владели 65,5% акций; в «Сиерз, Робэк энд компани» 0,2% акционеров владели 44,9% акций; в «Тексас корпорейшн» 0,3% акционеров владели 31,8% акций и т. п. Эта картина редко меняется, а если и меняется, то не в пользу доводов тех, кто утверждает, что акции корпораций принадлежат широким массам населения. Так, в крупнейшей в мире корпорации по торговле хлопком «Андерсон, Клейтон энд компани», которая была в тот период и существует поныне, 10% акционеров принадлежало 73,6% обыкновенных акций, а 26,7% акционеров владели 95,8% ее акций. Но эти 10% акционеров имели 3 пакета акций, а 26,7% — 8 пакетов, ибо в этой компании было очень мало акционеров.

Таким образом, то обстоятельство, что в нижеприведенных списках фигурируют не все компании, отнюдь не свидетельствует о наличии компаний, в которых нет крайне малочисленных групп крупных акционеров. Оно свидетельствует лишь о том, что в отчетах Комиссии по делам фондовой биржи за последнее время не публиковались такие данные по некоторым компаниям.

Можно уверенно констатировать следующее: *в Соединенных Штатах Америки нет ни одной промышленной компании, контролируемой через представительный директорат группой акционеров (или в основном от имени такой группы), каждый из которых владеет лишь незначительной частью выпущенных этой компанией акций или получает доходы от такой части акций.*

Это утверждение (которое логики называют универсальным) обычно опровергается весьма просто: стоит лишь указать на единственную компанию, представляющую собой исключение, и это утверждение уже считается опровергнутым. Компания, на которую обычно указывают при этом, «Америкэн телефон энд телеграф» явно не может служить доказательством в данном случае, как не может служить им и «Дженерал электрик компани». Изучая список ВНЭК, мы не найдем там ни одной компании, которая отвечала бы требуемым условиям.

С учетом всех этих обстоятельств рассмотрим теперь общие данные о крупных собственниках, выявленных из последних отчетов Комиссии по делам фондовой биржи. Даты, указанные перед каждой группой компаний, представляют со-

бой даты соответствующих еженедельных бюллетеней «Вэлью лайн инвестмент сэрвей».

Ниже приведен дополнительный список компаний, в отношении которых недавно были опубликованы данные о крупных активах, принадлежащих контролирующим их индивидуальным владельцам или группам акционеров (здесь сохранены примеры, подтверждающие выводы, сделанные нами на основании отчетов Комиссии по делам фондовой биржи).

*1 октября 1965 г.*

«Эллайд супермаркетс»	Около 50% акций контролируют высшие служащие
«Бродуэй-Хэйл сторз»	20% акций принадлежит «Хэйл бразерс ассошиейшн»
«Сити сторз»	Около 75% акций принадлежит «Бэнкерз секюритиз корпорейшн»; контрольный пакет акций «Бэнкерс секюритиз» принадлежит ее председателю Г. А. Амстердаму и его ближайшим помощникам
«Эмпориум кэпуелл»	23,9% акций принадлежит «Бродуэй-Хэйл сторз»
«Гимбел бразерс»	Директора и их ближайшие помощники имеют долю примерно в 15% акций
«У. Т. Грант»	14% обыкновенных акций принадлежит У. Т. Гранту; 12% акций принадлежит фонду «Грант фаундейшн»
«С. Клейн департамент сторз»	18,6% выпущенных в обращение акций принадлежит «Маккрори корпорейшн»
«Э. Дж. Корветт»	28% акций принадлежит Э. Феркауфу и его семье
«Снерз, Робэк энд компани»	24% акций принадлежит пенсионному фонду служащих (по данным исследования ВНЭК и отдельных отчетов Комиссии по делам фондовой биржи, не менее 12,5% акций принадлежит семье Розенвальдов)
«Бонд сторз»	Директора имеют долю в 14,1% акций
«Дайана сторз»	Директора имеют право голоса в отношении 26,2% выпущенных в обращение акций
«Лэйн Брайант»	Директора имеют право голоса в отношении 28% акций



«С. С. Кресдж»	Директора имеют право голоса в отношении приблизительно 3% акций, «Кресдж фаундейшн» — в отношении 21,6% акций
«Маккрори»	50,5% обыкновенных акций принадлежит «Репид-америкэн корпорейшн»
«Нейснер бразерс»	51% акций контролирует семья Нейснеров
«Дж. Дж. Ньюберри»	Около 40% обыкновенных акций контролирует семья Ньюберри
«Пиплз драг сторз»	Около 13% обыкновенных акций контролируют попечительские фонды семьи Гиббсов
«Колониэл сторз»	«Нэшнл фуд продактс корпорейшн» имеет 33% обыкновенных акций; директорам принадлежит около 17% обыкновенных акций «Колониэл сторз» и 21% акций «Нэшнл фуд»
«Фуд фэер сторз»	Около 35% обыкновенных акций контролирует семья Фридлендов
«Фуд джайэнт маркетс»	Около 35% обыкновенных акций и 51% привилегированных акций контролирует руководство компании
«Фуд Март»	Около 10% акций контролирует руководство
«Грэнд юнион»	8% обыкновенных акций и 10,9% конвертируемых привилегированных акций принадлежит директору Л. А. Грину и его родственникам
«Грейт атлантик энд пасифик ти»	72% акций принадлежит фонду «Хартфорд фаундейшн» и семье Хартфордов
«Нэшнл ти»	Компанию контролирует У. Гарфилд Уэстон
«Пенн фрукт»	Около 35—40% обыкновенных акций принадлежит директорам компании
«Вонз grosери»	43% акций принадлежит семье Вон дер Ахе; 19,5% принадлежит семье Хэйденов
«Уинн-Дикси сторз»	28% обыкновенных акций принадлежит семье Дэйвис из Флориды
«Бьюнит корпорейшн»	32% акций принадлежит компании «Эль-Пасо нэчурел гэс»

«Нэшнл шугэр рифайнинг»	28% акций принадлежит Х. Хэвмейеру-младшему, Х. У. Хэвмейеру и их ближайшим помощникам
«Норт америкэн шугэр»	25% акций принадлежит семье Кайзеров
«Америкэн кристал шугэр»	9% акций принадлежит компании «Норт америкэн шугэр»
«Сукрест корпорейшн»	Семья Тауссигов контролирует около 42% акций

*8 октября 1965 г.*

«Коламбия бродкастинг»	Около 15% акций контролируют У. С. Пэлей и директора компании
«Десилу»	50% обыкновенных акций и комбинированных акций класса Б принадлежат актрисе Люсиль Болл
«Дисней продакшнз»	Директора имеют (или контролируют) около 41% акций
«Мэнюфакчуринг кемистс ассошиейшн»	45% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Холтон хотелз»	27% акций принадлежит Конраду Хилтону и директорам
«Говард Джонсон»	около 38% акций принадлежит семье Джонсон
«Шератон корпорейшн»	22% акций принадлежит семьям Гендерсонов и Муров

*15 октября 1965 г.*

В бюллетене от 15 октября перечислены только банки и страховые компании, обладающие второстепенными активами, господствующие же владельцы в бюллетенях обычно не указываются, поскольку размеры крупнейших активов из года в год почти не меняются. Поэтому об общеизвестных фактах господства Меллонов в «Меллон нэшнл бэнк» или Рокфеллеров в «Чейз нэшнл бэнк» в бюллетенях не упоминается. В отчетах Комиссии по делам фондовой биржи и в исследованиях ВНАК нет прямых доказательств наличия такого господства, о котором известно из других источников,

например из данных об участии представителей этих семей в советах директоров. Если в совете директоров того или иного банка участвует кто-либо из Меллонов, Рокфеллеров, Дюпонов или членов другой такой семьи, то вряд ли он использует свой опыт, основанный на широкой осведомленности, в интересах коммерческой организации, в деятельности которой он непосредственно не заинтересован.

Среди акционеров банков и страховых компаний владельцы мелких активов встречаются реже, чем в некоторых из общеизвестных промышленных компаний, поскольку им отдают предпочтение более опытные инвесторы, которые лучше разбираются в относительно сложной системе таких организаций. Инвестиции, вложенные в акции финансовых компаний, регулируются более тонкими способами, чем активы большинства промышленных компаний, и истинные их размеры зачастую остаются скрытыми. В середине 60-х годов рыночная стоимость акций большинства банков и страховых компаний занижалась, а стоимость акций большинства промышленных компаний сильно завышалась. Со временем эти несоответствия сглаживаются, но опытный инвестор, покупающий по 50 долл. акции, действительная стоимость которых, как ему известно, составляет 100 долл. (а мы можем привести ряд примеров таких ситуаций), не огорчается, если курс этих акций повышается не сразу или даже продолжает снижаться. Он знает, что в конечном счете продажная цена этих акций будет соответствовать их истинной стоимости. Он же имеет возможность выждать.

Однако в данном выпуске бюллетеня «Вэлью лайн инвестмент сэurveй» указывается, что инвестиционная компания «Трансамерика корпорейшн» имеет 11%-ную долю в «Крокерситизенс нэшнл бэнк оф Калифорния». Этот банк был основан группой Джаннини, превратившей калифорнийский «Бэнк оф Америка» в крупнейший коммерческий банк мира.

*22 октября 1965 г.*

«Эйроджет-дженерал»	84% акций, дающих право голоса, принадлежит компании «Дженерал тайр»
«Бич эйкрафт»	17% акций контролирует госпожа О. А. Бич, 4% — директора
«Дуглас эйкрафт»	Дж. С. Макдоннелл контролирует 5% акций

«Макдоннелл эйркрафт»	Дж. С. Макдоннеллу-младшему принадлежит 14% обыкновенных акций, другим высшим служащим — 5% акций
«Фэйрчайлд Хиллер»	Шерман М. Фэйрчайлд и другие директора имеют (или контролируют) 7% акций
«Дженерал дайнемикс»	Генри Краун контролирует почти все привилегированные акции на общую сумму 96,7 млн. долл.
«Граммэн эйркрафт энд-жиниринг»	Директора контролируют 8,5% акций
«Маркарт корпорейшн»	16% акций принадлежит Лоуренсу Рокфеллеру
«Пайпер эйркрафт»	У. Т. Пайпер контролирует около 18% акций
«Крайслер»	7% акций принадлежит компании «Консолидейшн коул» (семья Ханна — Меллон), 1% — директорам
«Америкэн метал про-дактс»	Около 6,5% акций принадлежит директорам
«Чемпион спарк плаг»	Около 66% акций принадлежит руководству
«Дана»	9,5% обыкновенных акций принадлежит К. А. Дана, 16,4% — «Дана фаундейшн»
«Элтра»	33,4% акций принадлежит компании «Америкэн мэнюфакчуриг»
«Фрэм»	С. Б. Уилсон и члены его семьи контролируют 11% акций
«Галф энд уэстерн ин-дастриз»	Около 20% обыкновенных акций контролируется директорами
«А. О. Смит»	Около 53% акций принадлежит членам семьи Смитов
«Тимкен роллер бэринг»	22% акций принадлежит директорам
«Дженерал бэттери энд сирэмик»	Высшие служащие и директора контролируют около 26% обыкновенных акций
«Глоуб-юнион»	12% акций принадлежит «Сиерз, Робэк энд компани»
«Гулд-нэшнл»	Около 24% акций принадлежит директорам

«Дивко-Уэйн»	28% акций принадлежит директорам
«Дир»	14,5% акций принадлежит директорам
«Армстронг раббер»	9% акций принадлежит «Сиерз, Робэк энд компани», около 11% — директорам
«Файрстоун тайр энд раббер»	Около 21% акций принадлежит семье Файрстоунов
«Дженерал тайр энд раббер»	Директора контролируют 17% акций

29 октября 1965 г.

«Брэниф айруэйз»	58% акций принадлежит «Грейт — америка корпорейшн»
«КЛМ ройял датч эйрлайнз»	51% акций принадлежит правительству Нидерландов
«Нэшнл эйрлайнз»	Около 13% акций принадлежит директорам
«Нортист эйрлайнз»	87% акций принадлежит компании «Сторер бродкастинг»
«Транс уорлд эйрлайнз»	77% акций находится в попечительском фонде корпорации «Хьюз тул компани», принадлежащей Говарду Хьюзу
«Нью-Йорк сентрал рейлуэй»	Контролируется Аланом П. Кэрби: он владеет 4,5% акций непосредственно и контролирует 15% через «Аллегэни корпорейшн»
«Питсбург энд лэйк Эри рейлроуд»	81% акций принадлежит компании «Нью-Йорк сентрал»
«Соо лайн рейлроуд»	56% акций принадлежит компании «Кэнэдиен пасифик»
«Питсбург форджингз»	12% акций принадлежит директорам или находится под их контролем
«Америкэн коммершиэл лайнз»	16% акций принадлежит тесно связанной между собой группе
«Америкэн экспорт Исбрандтсен»	26,3% обыкновенных акций принадлежит «Исбрандтсен компани»
«Лайкс бразерс стимшип»	15% акций принадлежит директорам, еще 50% акций принадлежит тесно связанным между собой членам семьи Лайкс
«Маклин индастриз»	60% акций принадлежит директорам

«Мур энд Маккормак»	Директора имеют долю в 34% акций
«Купер — Джаррет»	Около 35% акций принадлежит тесно связанной между собой группе
«Маклин тракинг»	Около 20% акций принадлежит тесно связанной между собой группе
«Мерчантс фаст мотор лайнз»	47,2% акций принадлежит Дж. и К. Л. Уайтхедам
«Роудуэй экспресс»	Около 52% акций принадлежит семье Галена Дж. Руша
«Райдер систем»	Около 53% акций контролируется директорами
«Спектор фрейт»	Около 47 акций принадлежит директорам

*5 ноября 1965 г.*

«Амерада петролеум»	Около 10,8% акций принадлежит правительству Великобритании
«Бритиш америкэн ойл»	65% акций принадлежит «Галф ойл корпорейшн» (Меллон)
«Креол петролеум»	95,4% акций принадлежит «Стандард ойл оф Нью-Джерси» (Рокфеллер)
«Гесс ойл энд кемикл»	Группа Леона и Мозеса Гессов контролирует 66% акций
«Импириэл ойл»	70,2% акций принадлежит компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси» (Рокфеллер)
«Керр — Макджи»	Группа Макджи контролирует свыше 11% акций
«Мэрфи ойл»	56% акций контролируется руководством
«Пасифик петролеум»	45% акций принадлежит компании «Филлипс петролеум» (с участием Дюпонов)
«Ричфилд ойл»	61% акций принадлежал компании «Синклер энд ситиз сервис» [в настоящее время принадлежит компании «Атлантик рифайнинг (Рокфеллеры)»]
«Шелл ойл»	69,4% акций принадлежит группе «Ройял датч шелл»

«Сигнал ойл энд гэс»	Большинство обыкновенных акций класса В, дающих право голоса, принадлежит высшим служащим и директорам
«Сюпириор ойл»	Свыше 50% акций принадлежит членам семьи Кеков
«Коустел стейтс гэс про- дьюсинг»	Около 19% акций принадлежит директорам
«Тексас гэс трансмишн»	11% обыкновенных акций принадлежит членам семьи Хиллменов
«Трансконтинентал гэс пайп лайн»	11% обыкновенных акций принадлежит компании «Стоун энд Уэб- стер инкорпорейтед», 2,6% — ди- ректорам
«Эйршир колльериз»	43% обыкновенных акций принад- лежит Б. Ф. Гудричу и его бли- жайшим помощникам
«Консолидейшн коул»	Контролируется М. А. Ханна, владеющим 15% обыкновенных акций; доминирующее участие Меллонов
«Истерн гэс энд фьюэл ассошиейтс»	26% акций принадлежит тесно свя- занной между собой группе
«Пибоди коул»	16,3% «голосующих» акций принад- лежит директорам
«Питтстон»	Директора контролируют около 11% обыкновенных акций; участие семьи Питкернов
«Юнайтед электрик коул»	53% акций принадлежит компании «Дженерал дайнемикс»

12 ноября 1965 г.

«Дайамонд алкали»	6,2% обыкновенных акций принад- лежит директорам; 12,7% акций хранится в «Меллон нэшнл бэнк» на доверительных началах
«Интернэшнл солт»	Около 10% акций принадлежит членам семьи Фуллеров
«Копперс»	Директора контролируют 10% ак- ций, но Меллоны издавна имеют долю в этой компании
«Минералз энд кемиклз Филип»	50% акций принадлежит тесно связанной между собой группе
«Миннесота майнинг энд мэнюфакчуриг»	19% акций принадлежит директо- рам
«Нэшнл старч энд ке- микл»	Свыше 20% акций принадлежит Ф. К. Гринуоллу и г-же Гринуолл

«Оксидентал петролеум»	Директорам, в том числе Арманду Хаммеру и Фредерику Гимбелу, принадлежит 14% акций
«Олин Мэтисон кемикл»	15% акций принадлежит семье Олинов и директорам
«Питсбург коук энд кемикл»	Директора имеют (или контролируют) около 57% акций
«Рейхголд кемиклз»	14% обыкновенных акций принадлежит Х. Х. Рейхголду
«Ремингтон армз»	60% обыкновенных акций и 99,6% привилегированных акций принадлежит компании «Дюпон де Немур»
«Ром энд Гаас»	70% акций принадлежит тесно связанной между собой группе (главным образом семьям Ромов и Гаасов)
«Стауффер кемикл»	16% акций контролируется директорами
«Сан кемикл»	Около 20% обыкновенных акций принадлежит президенту компании Н. Э. Александеру
«Ю. С. Боракс энд кемикл»	73% акций принадлежит компании «Боракс лимитед»
«Уоллес энд Тьернан»	54,5% акций принадлежит семьям Уоллесов, Тьернанов и Страсенбургов
«Уитко кемикл»	56% акций контролируется директорами
«Америкэн хоспитал сап-плай»	13,6% акций принадлежит директорам
«Бэкстер лэборетриз»	25% обыкновенных акций контролируется руководством
«Картер — Уоллес»	51,9% акций принадлежит «СПИ девелопмент корпорейшн», контролируемой семьей Хойтов
«Джонсон энд Джонсон»	42,4% акций контролируется семьей Джонсонов
«Кендалл»	20% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Эли Лилли»	100% акций класса А, дающих право голоса, принадлежит фонду «Лилли эндаумент», членам семьи Лилли и их ближайшим помощникам; широкому кругу акционеров принадлежит только 25% акций класса В, не дающих права на участие в голосовании
«Маккессон энд Роббинз»	25% акций принадлежит компании «Формост дэризи»



«Мэд Джонсон»	49,6% акций, дающих право голоса, принадлежит директорам
«Майлз лэборетриз»	Руководство контролирует около 12,4% выпущенных в обращение акций
«Глоу инкорпорейтед»	13% акций принадлежит президенту компании А. Глоу
«Рексолл драг»	12,3% акций принадлежит директорам
«У. Х. Рорер»	36% акций принадлежит семье Рореров
«Дж. Д. Сиэрл»	46% акций контролируется семьей Сиэрлов
«Смит, Клайн энд Френч лэборетриз»	32% акций контролируется директорами
«Синтекс корпорейшн»	20% акций принадлежит инвестиционному банку «Аллен энд компани», около 7% — директорам
«Апджон»	47% акций принадлежит семье Апджонов
«Уорнер Лэмберт фармасьютикл»	12,2% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Анхойзер — Буш»	Около 24% акций принадлежит членам семьи Бушов и директорам
«Дрюриз»	Директора имеют долю примерно в 10,1% акций
«Фалстаф брюинг»	Около 13,3% акций контролируется директорами
«Пабст брюинг»	Насколько известно, руководству принадлежат крупные пакеты акций
«Джозеф Шлиц брюинг»	93% акций принадлежит семье Уилейно
«Браун шу»	Около 8,5% акций контролируется директорами
«Эдисон бразерс сторз»	15% акций принадлежит семье Эдисонов
«Генеско»	21% обыкновенных акций принадлежит высшим служащим и директорам
«Грин шу»	Высшим служащим и их семьям принадлежит около 26,5% акций
«Интернэшнл шу»	9,5% акций принадлежит директорам
«Юнайтед Стейтс шу»	Около 15% акций принадлежит директорам
«Вулверин шу энд тэннинг»	45% акций контролируется семьей Краузе

19 ноября 1965 г.

«Дьюк пауэр»	73% обыкновенных акций контролируют Дорис Дьюк, попечительский фонд Дорис Дьюк и благотворительный фонд «Дьюк эндаумент»
--------------	--

(В большинстве электроэнергетических компаний директорам обычно принадлежит не более 1% акций, причем крупные акционеры за последние годы не совершают операций с акциями. Поэтому в последних отчетах Комиссии по делам фондовой биржи крупные активы не отражены; данные о них следует искать в первоначальных проспектах комиссии.)

26 ноября 1965 г.

«Америкэн симент»	Около 25% акций принадлежит директорам
«(Филип) Кэрей мэнуфакчуринг»	Около 10% акций принадлежит директорам и их семьям
«Конголеум — Нейрн»	26,3% акций принадлежит компании «Пауэр корпорейшн», 7,5% — директорам
«Корнинг глас уоркс»	33% акций принадлежит членам семьи Хаугтонов
«Крейн»	18% акций принадлежит директорам
«Де Сото кемикл»	52% обыкновенных акций принадлежит «Сиерз, Робэк энд компани»
«Кайзер симент энд джипсем»	24% обыкновенных акций принадлежит семье Кайзеров
«Кайзер индастриз»	Около 50% обыкновенных акций принадлежит семье Кайзеров
«Маркетт симент»	18,7% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Мэсонайт»	14,5% акций принадлежит директорам
«Нэшнл хоумз»	32,7% акций принадлежит высшим служащим и директорам
«Оуэнс — Корнинг»	Компаниям «Оуэнс — Иллинойс глас» (Левис) и «Корнинг глас» (Хаугтон) принадлежит по 31,1% обыкновенных акций каждой
«Питсбург плейт глас»	30% акций принадлежит семье Питкернов через «Питкern компани»
«Скрю энд болт»	26,4% акций контролируется директорами

«Уоллес — Мэррей»	Около $1\frac{1}{2}$ обыкновенных и $2\frac{1}{2}$ конвертируемых привилегированных акций принадлежит Чарлзу Х. Дайсону и Ф. Х. Киснеру
«Уолуэрт»	49,9% акций принадлежит компании «Дженерал уотеруоркс»
«Уэлбилт»	70% обыкновенных акций принадлежит группе Хирша
«Хадсон палп энд пейпер»	60,25% обыкновенных акций контролируется «Абрахам Мэйзер фэмили фонд инкорпорейтед» совместно с представителями руководства
«Ригел пейпер»	Около 10% акций контролируется директорами
«Америкэн дистиллинг»	Около 20% акций принадлежит директорам
«Джеймс Б. Бим дистиллинг»	Около 55% акций контролируется директорами
«Браун — Форман дистиллерз»	Около 25% акций класса А и 20% акций класса В принадлежит директорам
«Дистиллерз»	Свыше 38,8% акций принадлежит семье Бронфманов
«Хьюблейн»	16% акций принадлежит директорам, 25% хранится на доверительных началах для инсайдеров и членов их семей
«Нэшнл дистиллерз»	12% обыкновенных акций принадлежит компании «Пэнхендл истерн пайп лайн»
«Пабликер индастриз»	С. С. Ньюман владеет 25% обыкновенных акций и контролирует еще 30%
«Шенлей индастриз»	30% обыкновенных акций принадлежит директорам и их ближайшим помощникам

*3 декабря 1965 г.*

«Адмирал»	Около 40% акций принадлежит семье Сирагуза
«Амп»	Директора владеют или имеют долю приблизительно в 33% акций
«Авнет»	25,8% акций принадлежит семье Авнетов
«Банкер — Рамо»	Около 62% акций принадлежит Мартину Мариетта
«Банди»	35% акций принадлежит высшим служащим и директорам

«Коллинз радио»	24,4% акций принадлежит семье Коллинзов
«Консолидейтед электроникс индастриз»	Около 33% обыкновенных акций прямо или косвенно принадлежит компании «Ю. С. Филипс траст»
СТС	Около 43% акций принадлежит директорам
«Эмерсон электрик»	8% акций принадлежит директорам
«Фэйрчайлд кэмера»	20% акций принадлежит С. М. Фэйрчайлду из «Интернэшнл бизнес машинз корпорейшн»
«Корнелл — Дюбилье электрик»	98% акций принадлежит компании «Федерал пасифик электрик»
«Пайониер электрик»	100% акций принадлежит компании «Федерал пасифик электрик»
«Фоксборо»	Около 49% акций принадлежит тесно связанным между собой лицам
«Дженерал инструмент»	Около 20% акций принадлежит директорам
«Дженерал пресижи экуипмент»	Около 10% акций принадлежит директорам
«Гофман электроникс»	Около 22% акций принадлежит Х. Лесли Гофману и его семье
«Индиана дженерал»	Около 7,9% акций контролируется директорами
«Интернэшнл резистенс»	Около 10% акций контролируется директорами
«Магнавокс»	Около 9% акций принадлежит высшим служащим и директорам
«Мэйтаг»	Около 15% акций принадлежит директорам
«Макгроу — Эдисон»	9,4% акций принадлежит высшим служащим и директорам
«Моторола»	Семья Галвинов контролирует 24% акций, еще 12% акций принадлежит другим инсайдерам
«Робертшоу контролз»	30% акций принадлежит компании «Рейнолдс металз», основными владельцами которой являются члены семьи Рейнолдсов
«Ронсон»	Свыше 15% акций контролируется директорами
«Сангамо электрик»	25% акций контролируется семьями Баннов и Ламфье
«Шик электрик»	25% акций принадлежит компаниям «Эвершарп» и «Техниколор»

«Шлумбергер»	Около 50% акций контролирует семья Шлумбергеров
«Санбим»	Около 13% акций принадлежит директорам
«Танг-сол электрик»	Директора имеют (или контролируют) около 22% обыкновенных акций
«Вэриан ассошиейтс»	Около 17% акций принадлежит директорам и высшим служащим
«Уирлпул»	0,5% акций принадлежит компании «Радио корпорейшн оф Америка», 7,5% — «Сиерз, Робэк энд компани», 6% — директорам
«Зенит радио»	7% акций принадлежит директорам
«Кэролайна телефон энд телеграф»	Около 18% акций принадлежит компании «Белл систем»
«Комсат»	50% акций принадлежит транспортным компаниям, остальная часть — рядовым акционерам
«Нью Ингленд телефон»	Около 69% акций принадлежит компании «Америкэн телефон энд телеграф»
«Пасифик телефон»	Около 90% акций принадлежит компании «Америкэн телефон энд телеграф»
«Сазерн Нью Ингленд телефон»	18,4% акций принадлежит компании «Америкэн телефон энд телеграф»
«Сентрал телефон»	57% обыкновенных акций принадлежит компании «Уэстерн пауэр энд гэс»
«Эдрессограф-малтиграф»	Около 15% акций принадлежит директорам
«Америкэн фотокопи»	Около 27% акций принадлежит семье Раутбордов
«Контрол дэйта»	Около 6% акций принадлежит директорам

*10 декабря 1965 г.*

«Сайклопс»	Около 6% акций принадлежит директорам
«Детройт стил»	13,7% акций контролируется директорами
«Истерн стэйнлес стил»	Около 8% акций принадлежит высшим служащим и директорам
«Ферт стерлинг»	11,7% обыкновенных акций принадлежит директорам

«Харско»	Около 10% акций принадлежит директорам
«Интерлейк стил»	9,2% обыкновенных акций принадлежит «Пикендз Мэйтер энд компани», 3,4% — директорам
«Кайзер стил»	79% акций принадлежит корпорации «Кайзер индастриз», владельцами которой являются члены семьи Кайзеров
«Люкенз стил»	38% акций принадлежит семье Хастонов
«Нэшнл стил»	22% акций принадлежит «М. А. Ханна компани», 3,5% — инсайдерам
«Феникс стил»	Около 25% обыкновенных акций принадлежит инсайдерам
«Питсбург стил»	Около 21% обыкновенных акций контролируется директорами
«Ю. С. Пайп энд фаунд-ри»	Около 2% акций принадлежит директорам, 5,7% — компании «Фрипорт салфер»
«Уилинг стил»	11,1% акций принадлежит компании «Хант фудз энд индастриз», 4,8% — «Кливленд Клиффс айрон», 1% — директорам
«Вудворд айрон»	Около 15,4% акций находится на руках у семьи Вудвордов; около 8% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Америкэн метал клаймекс»	12,2% обыкновенных акций принадлежит компании «Селекшн траст», 4,2% — директорам, 4% — корпорации «Фелпс Додж»
«Америкэн зинк, лэд энд смелтинг»	61% акций принадлежит компании «Консолидейтед голдфилдз оф Саут Африка»
«Банкер Хилл»	9,75% акций принадлежит компании «Хекла майнинг»
«Кэмбелл ред лейк»	57% акций принадлежит компании «Доум майнз лимитед»
«Кливленд — Клиффс айрон»	Около 5% акций принадлежит директорам, 22% — компании «Детройт стил»
«Консолидейтед майнинг»	51,5% акций принадлежит компании «Кэнэдиен пасифик»
«Коппер рейндж»	17,5% акций принадлежит компании «Америкэн метал клаймекс»; 12,5% — «Блэктон энд компани»
«Грейт норзерн айрон»	В попечительском фонде на срок жизни 18 отдельных лиц

«Харвей алюминум»	Все акции класса <i>Б</i> принадлежат членам семьи Харвейев
«Хадсон бэй майнинг»	18% обыкновенных акций принадлежит компании «Англо-америкэн корпорейшн»
«Инспирейшн консолидтейт коппер»	Около 28% акций принадлежит компании «Анаконда компани»
«Кайзер алюминум»	45,2% обыкновенных акций принадлежит группе Кайзера
«Магма коппер»	80,6% обыкновенных акций принадлежит компании «Ньюмонт майнинг»
«Макинтайр — Поркюпайн майнз»	Акции принадлежат тесно связанным между собой лицам
«Ньюмонт майнинг»	Свыше 15% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Рейнолдс металз»	Около 19% акций контролируется директорами, главным образом членами семьи Рейнолдсов
«Юнайтед нуклеар»	Почти 30% акций принадлежит компаниям «Олин Мэтисон» и «Мэ-линкродт кемикл уоркс»
«Ванейдиум»	Около 11% акций контролируется директорами
«Калумет энд Хекла»	Около 9% обыкновенных акций контролируется директорами
«Континентал коппер»	7% обыкновенных акций контролируется директорами
«Фэнстил металлурджикл»	9% акций контролируется директорами
«Дженерал кейбл»	36% акций принадлежит корпорации «Америкэн смелтинг»
«Хаумет»	49% акций принадлежит компании «Пешиней» (Франция); 8% контролируется директорами
«Интернэшнл силвер»	9% обыкновенных акций контролируется директорами
«Ревир коппер энд брас»	34% акций принадлежит корпорации «Америкэн смелтинг»

*17 декабря 1965 г.*

«Америкэн чэйн энд кейбл»	17,8% акций принадлежит фонду «У. Т. Моррис фаундейшн», 3,1% — директорам
«Бейкер ойл тулз»	Около 16% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Кларк экуипмент»	Около 12% акций принадлежит директорам и членам их семей

«Континентал моторз»	Около 47% акций принадлежит компании «Райен эйронотикл»
«Фостер Уилер»	5,7% акций принадлежит директорам, 13,5% — компании «Файненшиэл дженерал корпорейшн»
«Гарднер — Денвер»	7,1% акций принадлежит директорам
«Холибертон компани»	Около 8% акций принадлежит директорам
«Ингерсол — Рэнд»	6% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Линсона»	Около 17% акций принадлежит директорам
«Линк — Белт»	Около 6% акций принадлежит директорам
«Макнил»	11% акций принадлежит директорам
«Места машин»	Около 6% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Аутборд марин»	14% акций имеет (или контролирует) Рэлф С. Эвинруд
«Рокуэлл мэнюфакчуриг»	19% акций контролирует семья Рокуэллов
«Саймингтон Уэйн»	10% акций принадлежит директорам
«Текстрон»	6,5% обыкновенных акций принадлежит директорам
«С. С. Уайт»	Около 6% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Браун энд Шарп мэнюфакчуриг»	Президенту компании Генри Б. Шарпу и его семье принадлежит 34% акций
«Карборундум»	Около 21% обыкновенных акций принадлежит семье Меллонов и связанным с ней кругам
«Синсиннати миллинг»	21,7% обыкновенных акций принадлежит директорам и их семьям
«Гуддингс энд Льюис»	21% акций принадлежит директорам и их семьям, 10% — компании «Мотч энд Мерриуэзер машинери»
«Керней энд Трекер»	Около 50% акций принадлежит семье Трекеров
«Нортон»	11% обыкновенных акций принадлежит высшим служащим и директорам
УТД	Директора имеют долю в 25,3% акций



«Д-р Пеппер»	Около 11% акций принадлежит директорам
«Ройял краун кола»	14,6% акций принадлежит директорам, 2,9% — «Пикетт энд Хетчер эдьюкейшнл фанд»
«Дженерал бейкинг»	51% обыкновенных акций принадлежит «Гоулдфилд корпорейшн»
«Юнайтед бискуит»	18% акций принадлежит директорам
«Уорд фудз»	Директора имеют долю в 32% акций
«Джон Моррелл»	18% акций находится в руках директоров
«Кэмпбелл суп»	Доррэнсам принадлежит около 64,3% акций, хранящихся на правах доверительной собственности
«Чок фулл О'Натс»	Председатель и основатель компании Уильям Блэк контролирует около 15% обыкновенных акций
«Консолидейтед фудз»	9,4% акций принадлежит Натану Каммингсу, 8,2% — компании «Юнайтед шугэр»
«Гербер продактс»	Около 30% обыкновенных акций принадлежит членам семьи Герберов и директорам
«Х. Дж. Гейнц»	Свыше 37% обыкновенных акций принадлежит членам семьи Гейнцов
«Хершей чоколет»	66% акций принадлежит «Милтон Хершей скул»
«Хант фудз энд индастриз»	Около 7,9% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Либби, Макнилл энд Либби»	40% обыкновенных акций принадлежит иностранным акционерам
«А. Э. Стэлей»	60% обыкновенных акций принадлежит членам семьи Стэлей
«Стоукли — Ван Кэмп»	Президент компании А. Дж. Стоукли и директора владеют (или контролируют) 31% акций
«Уильям Риглей-младший»	Около 35% обыкновенных акций контролируется группой, связанной с семьей Риглей и директорами
«Эвершарп»	Около 15% акций принадлежит директорам
«Макс Фактор»	99,9% обыкновенных акций и 33,5% акций класса А принадлежит директорам
«Хелен Кэртис индастриз»	53% акций принадлежит директорам

«Ревлон»	99,9% акций класса Б и 11% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Пет милк»	Около 65% обыкновенных акций принадлежит крупнейшим акционерам
«Андерсон, Клейтон»	48% акций контролируется директорами
«Келлог»	51% обыкновенных акций контролируется «У. К. Келлог фаундейшн»
«Пилсбери»	Около 6% акций контролируется директорами
«Булова уотч»	19% акций контролируется директорами
«Хьюлетт — Паккард»	Около 70% акций принадлежит директорам
«Поларойд»	Около 25% акций контролируется директорами
«Тектроникс»	57% акций принадлежит директорам и высшим служащим
«Аллегэни»	Около 40% обыкновенных акций этой компании наряду с крупными активами в «Нью-Йорк сентрал рейлроуд», «Миссури пасифик рейлроуд», «Трансамерика» и «Инвесторз диверсифайд сервисиз» принадлежат Аллену П. Кэрби
«Дженерал америкэн инвесторз»	Около 11% обыкновенных акций принадлежит директорам
«Инвесторз диверсифайд сервисиз»	43% акций, дающих право голоса, принадлежит корпорации «Аллегэни»

Итак, приведенные в этой главе факты опровергают заявления тех, что утверждает, будто в настоящее время усиливается участие большого числа мелких держателей акций во владении акциями и контроле над корпорациями. Все имеющиеся сведения и статистические данные неопровержимо свидетельствуют о неправильности этого утверждения.

Содержащиеся в вышеприведенном перечне цифры, свидетельствующие о небольшой доле участия в той или иной компании, нельзя считать исчерпывающими сведениями о наличии в ней концентрированных активов. Эти цифры отражают только те данные о концентрированных активах, которые представляются согласно правилам Комиссии по делам фондовой биржи. В любом случае, даже тогда, когда указывается лишь на 5%-ную долю участия, более глубокий ана-

лиз неизбежно показывает, что основной частью акционерного капитала, достаточной для обеспечения рабочего контроля, владеет группа численностью значительно менее 1% всех акционеров.

Даже журнал «Форчун», много лет слепо поддерживавший фантастическое измышление Берли и Минза об отделении собственности от контроля в большинстве крупных компаний, в июне 1967 г. признал, что крупные собственники обладают немалой властью над корпорациями. Своей фантастической теорией Берли и Минз способствовали лишь смешению понятий контроля и оперативного руководства. Управляющие компаниями независимо от того, являются они собственниками или нет, всегда руководят их деятельностью на основании безмолвного или прямого разрешения крупных собственников. Вопрос о контроле возникает редко, но если и возникает, как это недавно случилось с одной крупной компанией в связи с борьбой за «Нью-Йорк сентрал рейлрод», то управляющих, не являющихся собственниками, выбрасывают за борт. В данном случае крупными собственниками оказалась группа Янга, Кэрби и Мэрчисона.

«Через несколько десятков лет, на протяжении которых собственность все больше отделялась от контроля, — довольно безосновательно утверждает «Форчун», — стали считать, что все крупные американские корпорации принадлежат всем и никому, что они управляются умелыми организаторами. Отдельные предприниматели или семьи, удерживающие за собой контрольный пакет акций и активно руководящие делами крупной компании, рассматриваются теперь как редкое исключение, своего рода анахронизм. Однако внимательное изучение данных о 500 крупнейших промышленных корпорациях не подтверждает столь широких обобщений.

Примерно в 150 компаниях из последнего списка «Форчун», охватывающего 500 корпораций, контрольный пакет акций находится в руках отдельного лица или членов одной семьи. Характерно, что эти владельцы не просто остатки династий XIX века, господствовавшие в свое время в деловой жизни Америки. Многие из них — лица сравнительно новые. Во всяком случае, данные о том, что 30% из 500 крупнейших промышленных корпораций контролируется отдельными владельцами или семьями, дают пищу для размышлений. Они говорят о том, что слухи об исчезновении традиционного американского собственника несколько преувеличены, а широко разрекламированная победа организации еще далека от осуществления».

Хотя и верно, что крупные собственники — это не «просто» остатки династий, они все же, помимо всего прочего, действительно являются остатками. И хотя многих из них на самом деле можно считать «сравнительно новыми лицами», почти все они сохранили большое сходство со своими предками или носят широко известные фамилии своих предков, не раз уже упоминавшиеся в этой книге. Все они — наследники.

В число 150 компаний, указанных в перечне «Форчун», вошли только отдельные владельцы или семьи, обладавшие контрольным пакетом акций и принимавшие активное участие в руководстве. Что касается остальных 350 крупнейших промышленных корпораций, данные о которых в нем не приводились, то контроль над ними также оставался в руках нескольких владельцев (в отличие от управляющих, не являющихся собственниками, и от множества мелких акционеров): либо многосемейных групп, состоявших из 5—7 семей, либо связанных между собой отдельных членов финансовой группы. Ни в одном случае, за исключением тех, когда той или иной компанией управляют утвержденные судом опекуны, невозможно доказать, что собственность отделена от контроля, хотя во многих случаях она отделена от активного управления.

Принимая к сведению данные, содержащиеся в статье «Форчун», и в большой мере поддерживая ее выводы, я сам не узнал из нее ничего такого, что мне не было известно уже 30 лет. Значение ее заключается не в том, что она сообщает что-то новое, а лишь в том, что она в какой-то мере открыто отказывается от поддержки теории Берли и Минза об отделении владения компанией от контроля и об осуществлении специалистами-менеджерами полного контроля над деятельностью компаний, а не руководства по доверенности.

Наибольший интерес, по крайней мере для меня, представляет следующий вопрос: почему в настоящее время принимаются меры к тому, чтобы отказаться, хотя бы частично, от фантастической теории Берли и Минза, широко распространенной ранее и завоевавшей себе множество видных сторонников? В этой теории фактически не было ничего особенного: ее широкому распространению способствовало лишь то, что она помогла одурачивать неизменно легковверную публику измышлением о том, что собственность теряет свою власть и что у нас на глазах развивается нечто вроде социализма. Согласно этой теории, в Соединенных Штатах сохранялся институт частной собственности, но наряду с этим в корпорациях должно было утверждаться коллективное руко-

водство специалистов, которые не стали бы гнаться за прибылями. Если бы владельцам, особенно крупным собственникам, такая система не понравилась, они были бы бессильны противодействовать ей. Согласно этой теории, крупная собственность сама по себе была близка к исчезновению.

Короче говоря, это был удобный миф, помогавший направлять в должное русло беспокойные настроения масс, особенно в периоды большого кризиса и второй мировой войны. Идея, согласно которой крупные акционеры либо бессильны, либо сходят со сцены, всем очень нравилась.

По моему мнению, от этой мифической теории теперь отказываются именно из-за того, что акционеры, особенно крупные, изображались ее авторами как бессильные люди. В писаниях Берли и Минза акционеры изображаются кастратами, которых вытесняют ловкие молодые люди из Суомпуотерского колледжа, не обладающие ничем, кроме техники (то есть знаний и мастерства). Каким бы полезным этот миф ни был для крупных собственников объективно, субъективно он унижает их. Вместо того чтобы быть в глазах своей жены, детей и друзей «важной персоной», хозяином (каковым он фактически и является), главный владелец-управляющий публично изображается некой корпоративной приживалкой. Однако перечень 150 компаний в журнале «Форчун» показывает, что это отнюдь не так.

На мой взгляд, произошло следующее: кто-то стал ворчать, что акционеров постоянно изображают пешками в руках могущественных корпоративных управляющих, явившихся неизвестно откуда, и это ворчание было услышано наконец в журнале «Форчун». И теперь упрочившийся миф начинает разрушаться, хотя немало академиков и поныне еще ослеплены им и предвидят систему, которая будет постепенно развиваться под руководством специалистов-менеджеров (а не собственников), заботящихся в первую очередь не о прибылях, а о благе общества.

### АМЕРИКАНСКАЯ ПЛУТОКРАТИЯ.

#### ОЧЕРК

Итак, мы имели полную возможность убедиться, что всеми крупными промышленными предприятиями в Соединенных Штатах владеет и контролирует их весьма немногочисленный круг людей, такой же немногочисленный, как и клан собственников в «банановых» и других отсталых республиках. Выяснив на основании самых последних данных, кому принадлежат и кем контролируются отдельные части обширного экономического целого, нам остается показать, что представляет собой это целое.

Основное содержание этой главы сводится к тому, что почти во всей экономической системе Соединенных Штатов господствует более 500 тыс. человек. Слово «человек» употребляется здесь в самом прямом биологическом смысле этого слова, а не используется вместо слова «корпорация»; эти люди почти полностью контролируют экономику страны и, несомненно, оказывают на нее огромное влияние. Таким же громадным влиянием пользуются они и в политической жизни страны. Орудием же или архимедовым рычагом этого мощного, в высшей степени личного влияния и контроля служит крупная корпорация. 10% американцев в той или иной степени могут считать, что они также участвуют во владении этими предприятиями, но их участие поистине ничтожно; все остальные американцы, не входящие в этот процент, являются владельцами лишь личного движимого имущества. Таким образом, подавляющее большинство американцев не имеют ровно никакого отношения к крупной промышленной собственности. В это очень трудно поверить тем, кто ежедневно подвергается идеологической обработке средствами массовой пропаганды Соединенных Штатов; тем не менее это факт, с которым многим очень трудно примириться.

В 1963 г. (более поздними данными мы не располагаем) в США насчитывалось 4797 тыс. оперирующих фирм — на 22 тыс. больше, чем в 1962 г. В это число не входят сельскохозяйственные предприятия, а также юридические фирмы и корпорации частных врачей. Почти половина общего числа фирм, 2032 тыс., занимается розничной торговлей через сеть местных магазинов, которые, как правило, зависят от местных банков.

В конце 1961 г. 939 тыс. предприятий принадлежало различным компаниям и 9242 тыс. — индивидуальным владельцам.

Валовой продукт страны, то есть общее количество товаров, проданных различными фирмами, частными и государственными, и оказанных ими услуг, составил в 1962 г. 554,9 млрд. долл. В 1965 г. он выражался в сумме примерно 600 млрд. долл. (темпы экономического роста страны составляли 5,5%), а в 1968 г. превышал 700 млрд. долл.

В 1962 г. 500 крупных промышленных корпораций реализовали продукции на 229,08 млрд. долл., что составляет 42% валового продукта. Около 65% этой суммы, или 149,4 млрд. долл., пришлось на долю 100 наиболее крупных промышленных корпораций; на долю следующих по размерам 100 корпораций пришлось 36,2 млрд., третьей сотни — 20,5 млрд. и четвертой сотни — 13,2 млрд. долл.

При взимании налогов министерство финансов выделяет особую категорию «активных корпораций», число которых в 1961 г. составляло 1 190 286. В эту категорию входят страховые и финансовые корпорации, компании по продаже недвижимой собственности, а также фирмы, занятые в сфере обслуживания, сельском, лесном и рыбном хозяйстве. Для того чтобы получить удобные для сопоставления данные, исключим эти корпорации из общего числа активных корпораций и оставим лишь горнодобывающие, строительные и промышленные предприятия, фирмы, обеспечивающие работу транспорта, средств связи, электро- и газоснабжение, а также оптовые и розничные торговые предприятия; таким образом, мы получим интересующую нас категорию крупных промышленных предприятий, число которых равно 675 074.

Общий капитал всех этих 675 074 промышленных и торговых предприятий составлял в 1961 г. 561,778 млрд. долл.; при этом на долю 500 крупнейших промышленных компаний приходилось 186,769 млрд., а на долю 100 самых крупных

компаний — 125,734 млрд. долл. В 1962 г. активы 500 крупнейших компаний увеличились более чем на 10 млрд. долл. Таким образом, более 30% активов всей страны приходилось на долю 500 крупнейших промышленных компаний.

В 1961 г. большая часть всех активов и чистой прибыли принадлежала тем компаниям из общего числа активных промышленных и непромышленных корпораций, которые имели активы в 50 млн. долл. и больше, что дает право отнести их к числу весьма крупных предприятий.

Таких компаний насчитывалось 2632, то есть 0,2% общего числа 1 190 286 активных корпораций. На их долю приходилось 812,396 млрд. долл. из общей суммы активов корпораций, равной 1 289,516 млрд. долл., то есть около 65%, и 30,270 млрд. долл. чистой прибыли из общей суммы 45,894 млрд. долл., то есть 66% чистой прибыли всех корпораций, вместе взятых.

Если мы снова ограничим число рассматриваемых нами корпораций только активными промышленными и торговыми компаниями, то придем к заключению, что 1073 компании с активами на сумму свыше 50 млн. долл. располагали более чем 60% всех активов промышленных и торговых корпораций, то есть 346,922 млрд. долл. из общей суммы 561,778 млрд. долл. и 70% чистого дохода, то есть 24,151 млрд. долл. из общей суммы 35,916 млрд. долл. Кроме того, одна головная корпорация очень часто включает в себя еще несколько крупных корпораций, ибо было бы неверно думать, что все крупные корпорации являются обособленными образованиями.

Число предприятий с капиталом менее 50 млн. долл. (почти 60% таких предприятий располагает менее 100 тыс. долл.) пока еще достаточно внушительно, но оно постепенно сокращается из-за их небольшой прибыльности. Поэтому с величайшей осторожностью можно сказать, что большая часть производства в Соединенных Штатах сосредоточена в руках весьма небольшого числа очень крупных корпораций, полностью контролируемых узким, замкнутым кругом лиц.

Убедительным подтверждением этому может служить тот факт, что в том же 1961 г. 1073 крупнейшие промышленные и торговые корпорации реализовали продукции на огромную сумму — 302,536 млрд. долл., что составляет 60% всего валового продукта страны.

Все приведенные выше цифры взяты из официальных правительственных бюллетеней. Обратимся теперь к данным промышленных корпораций.



«На долю 7126 американских компаний, насчитывающих 100 и более служащих (2,5% общего числа промышленных корпораций, равного 286 817), приходится 90% всех активов и 83% доходов от реализованной продукции»,— говорится в имеющем широкое распространение справочнике, содержащем данные за 1961 г.

13 крупнейших фирм страны, в каждой из которых занято 100 тыс. и более рабочих, располагают активами на 37,9 млрд. долл. (15,3% всех активов промышленных предприятий страны) и получают доход от реализации продукции в сумме 47,1 млрд. долл., что составляет 13,6% общего дохода.

Итак, каким бы источником мы ни пользовались, картина получается одна и та же: интенсивная концентрация. Чуть больше 7 тыс. правлений часто взаимосвязанных корпораций имеют 83% дохода всей реализуемой в стране продукции.

Совершенно очевидно, что тот, кому принадлежат крупные корпорации или кто контролирует их, контролирует и львиную часть экономики страны. Отсюда следует, что всеобщее представление, будто корпорации принадлежат миллионам мелких держателей акций, в корне неверно. Мелкий акционер полезен в некоторой степени, и тем не менее с ним можно не считаться. На дела корпорации он имеет не больше влияния, чем рядовой служащий. Вообще говоря, он нуль, ничто.

### *Тенденция к слиянию*

Число мелких предприятий постоянно уменьшается из-за банкротства их владельцев либо потому, что гигантские корпорации заглатывают их безо всякого зазрения совести.

Можно выделить три периода, когда случаи слияния предприятий в Соединенных Штатах были особенно часты: первое десятилетие, третье десятилетие и годы после второй мировой войны. С 1920 по 1929 г. было зарегистрировано 6818 случаев слияния предприятий, с 1930 по 1939 г.—2264, с 1940 по 1949 г.—2411; с 1950 по 1959 г.—4089 и с 1960 по 1963 г.—1978. Как правило, промышленные гиганты поглощают более мелкие предприятия, и лишь в некоторых случаях несколько небольших компаний неожиданно объединяются в крупные корпорации.

Само слово «слияние» всегда подразумевает поглощение предприятием-гигантом более мелких предприятий, и лишь в очень редких случаях происходит объединение нескольких мелких предприятий. Так, с 1951 по 1961 г. в США произо-

шло 3736 случаев слияния предприятий, в которых участвовало 500 крупных промышленных компаний и 50 крупнейших торговых фирм. При этом первые 100 самых крупных промышленных корпораций поглотили 884 мелкие фирмы, вторые по масштабам 100 компаний поглотили 1059, третьи 100 компаний — 577, четвертые — 453 и последние 100 — 431 фирму. Что касается торговых фирм, то 50 крупнейших компаний поглотили 332 более мелкие фирмы.

С 1948 по 1960 г. 33,4% всех приобретенных в результате слияния активов перешло к компаниям с капиталом более 50 млн. долл. и более и 34,3% — к компаниям с капиталом от 10 млн. до 50 млн. долл. Активы же, перешедшие к предприятиям с капиталом менее 1 млн. долл., составляют всего лишь 1,6% общей суммы. Такая же тенденция наблюдалась и в 1960, 1961, 1962 годах. И хотя более поздних данных мы не имеем, есть все основания полагать, что с 1962 г. этот процесс идет еще интенсивнее.

Мелкий предприниматель, о котором так любят говорить конгрессмены в маленьких городах, все больше вытесняется из деловой жизни Америки, ибо он не может выдержать конкуренции, являющейся традиционным камнем преткновения для каждого свободного предпринимателя, не входящего в корпорацию крупных воротил. С 1921 по 1935 г. финансовый крах подстерегал ежегодно 20 тыс. человек (не считая на шумевшего банкротства железных дорог); общая сумма долга превышала 500 млн. долл., причем каждый разорившийся предприниматель имел в среднем долга от 21 тыс. до 27 тыс. долл. С 1936 по 1940 г. число банкротств в год упало до 12064, а в 40-х годах едва превышало 5 тыс., однако в 50-х годах число банкротств быстро возросло с 8058 в 1951 г. до 14053 в 1959 г. В 60-х годах ежегодная цифра банкротств превышала 15 тыс.

Как правило, разорялись очень мелкие фирмы. В 1961 г. общая годовая сумма долга обанкротившихся предприятий превысила 1 млрд. долл.; такой она оставалась и в последующие два года. А сколько за этими цифрами обманутых надежд на удачу, сколько усилий преуспеть!

Теперь стал почти непреложным законом тот факт, что в конечном счете мелкие предприниматели разоряются и выходят из игры, тогда как для представителей высших деловых кругов, объединенных в корпорации, «банкротство» — понятие чисто умозрительное.

Широкая пропаганда преуспевающего мелкого коммерсанта, основанная на считанных случаях из реальной действ-

вительности, ведется в Соединенных Штатах с целью вовлечь в водоворот бизнеса многие тысячи легковых американцев. Совершенно не искушенные в логическом анализе делового мира, они с невероятным оптимизмом принимают на веру односторонние выводы таких печатных органов, как «Тайм», «Форчун» и «Уолл-стрит джорнэл». В подавляющем большинстве случаев все, что им удастся сделать,— это перекачать свои скудные средства в сейфы поставщиков промышленного оборудования, которые после банкротства им приходится пускать с молотка. И даже само банкротство, будучи явлением постоянным в деловой жизни Соединенных Штатов, стало процветающим бизнесом.

Вступление в деловой мир в Соединенных Штатах всегда было и остается для каждого в высшей степени рискованным шагом. Здесь много званных, но мало избранных. Большинство тех, кому удастся закрепиться среди предпринимателей, все время находятся на грани краха; они вынуждены постоянно брать краткосрочные ссуды в банках, рискуя оказаться жертвой то падения цен, то забастовки, то капризов погоды. Даже простое ухудшение погоды, не предвиденное для данного времени года, приводит к разорению тысячи владельцев гостиниц, ресторанов, магазинов и других предпринимателей в сфере обслуживания. Многие безнадежно увязают в долгах. Кроме неприятностей местного характера, мелкому предпринимателю постоянно грозят крупные корпорации, которым не страшны никакие превратности судьбы, как не страшны гранитным скалам разбивающиеся у их подножия морские волны. Любое бедствие, даже атомную войну, переживут звания, патенты, секреты фирмы, некоторые ведущие работники фирмы и организационные построения. Ведь когда-нибудь все придется начинать сначала. А кто может сделать это лучше, чем Дюпоны, Рокфеллеры, Форды, Пью, Гетти, Розенвальды и им подобные? Ибо, кроме всего прочего, они хранят секреты применения всех технических средств и организации производства. Помимо денег, они обладают еще кое-чем: самыми широкими знаниями и навыками в области организации производственного процесса.

### *Свободное предприятие против корпорации*

Слово «бизнес» в применении к крупным корпорациям давно уже потеряло свое первоначальное значение. Владелец небольшого обувного магазина с полным правом можно

назвать бизнесменом, или свободным предпринимателем. Но бизнесменами мы часто называем и Генри Форда II, и Поля Гетти, и Кроуфорда Гринуолта, и Роджера Блафа. Однако все перечисленные выше бизнесмены имеют так же мало общего с мелким торговцем, как шарманщик — с музыкантом-виртуозом.

Основной чертой любого свободного предприятия является то, что оно в любой момент может обанкротиться, одним словом, оно постоянно подвергается риску. Крупнейшие же американские корпорации никакому риску не подвергаются. Им, так же как государственной казне, не грозит никакое банкротство. Здесь риск минимальный. Их финансовые резервы и другие средства — надежная гарантия против полного банкротства. Кроме того, они настолько прочно вошли в самую плоть американского общества, что являются предметом постоянной заботы и опеки со стороны высшей власти в стране.

Ярким подтверждением этому может служить судебное разбирательство финансового краха железных дорог в начале нашего века, которые из-за грубых нарушений финансовой дисциплины попали в плачевное положение. В результате многие рядовые кредиторы потерпели огромные убытки. Однако при реорганизации управления железными дорогами под надзором федеральных судебных властей они сумели возместить все убытки и восстановить свое финансовое положение до нормального, подчас под руководством того же правления, тех же банков и при участии тех же крупных держателей облигаций. Ибо железные дороги выполняют жизненно важную функцию в обществе.

Еще ни у одной крупной промышленной корпорации дела не шли так уж плохо, чтобы ей пришлось прибегнуть к финансовой помощи правительства. Финансовое положение таких корпораций чрезвычайно устойчиво благодаря их повседневной монопольной деятельности, которую иногда даже официальные органы признают незаконной.

Что же это за свободное предприятие, если оно не сопряжено с риском разорения, который можно считать наиболее характерной чертой свободного предпринимательства на протяжении всего его существования? Если такое предприятие существует, то его следует считать новой ступенью в истории предпринимательства.

Специалисты по корпорациям вынуждены как-то отличать крупные корпорации от обычных корпораций, которые никак не застрахованы от финансового краха. Сначала они стали

употреблять весьма расплывчатый термин «большой бизнес». Но, как мы уже убедились, крупные корпорации отличаются от обычных в основном не размером, а другими, более важными чертами. Крупные корпорации не только чрезвычайно велики, но они не подвержены банкротству и, стало быть, не могут прекратить свое существование. Некоторые специалисты стали называть их другим термином — «сверхкорпорация», он более удачен хотя бы потому, что указывает в какой-то мере на их главенствующее положение. Но в чем же заключается это главенство? В том, что им не грозит банкротство, или в их размерах?

Сверхкорпорацию, по сути дела, нельзя считать свободным предприятием, по крайней мере в том смысле, в котором это слово употреблялось в истории предпринимательства и употребляется по сей день. Словесные выражения в данном случае не отражают тех изменений, которые произошли в самой структуре экономики.

Несомненно, однако, что крупная корпорация *занимается* бизнесом, ведет торговлю.

Один из экономистов, характеризуя компанию «Америкэн телефон энд телеграф», показал полную неприемлемость термина «бизнес» по отношению к очень крупным компаниям, когда писал, что «„Америкэн телефон энд телеграф“ — это не компания, а квазиполитическое государство».

Не только «Америкэн телефон энд телеграф» можно назвать квазиполитическим государством; под эту категорию подойдут многие крупные корпорации: как и в «Америкэн телефон энд телеграф», в число акционеров этих компаний входят даже правительства других государств. Основной акционерный капитал этих компаний является национальным активом. Но не только участие иностранных правительств в качестве акционеров делает эти корпорации почти государствами; они были бы таковыми, даже если бы правительства совсем не принимали участия в их делах, ибо они неотъемлемая часть национальной экономики. Они являются неотъемлемой частью политической системы страны; их действия и планы привлекают самое пристальное внимание законодателей и политических деятелей, так же как и деятельность органов политической власти имеет для них первостепенное значение. Интересы корпораций и правительства часто совпадают, имея много точек соприкосновения. Более того, крупные акционеры и управляющие этими огромными квазиполитическими образованиями являются не просто акционерами, как обычно их себе представ-

ляют. Они обладают неизмеримо большей властью, чем обычные акционеры, и должны постоянно принимать важнейшие решения по кардинальным вопросам такого масштаба и разнообразия, которые мы обычно связываем с деятельностью главы государства. Руководители крупных корпораций решают почти такие же проблемы, что и президент Соединенных Штатов: война или мир, международный платежный баланс, договоры, безработица и заработная плата, валовой продукт страны, процентные ставки, финансовые расходы, государственный долг, налоги и т. д. и т. п.

Так как назвать подобных вершителей судеб просто руководителями крупных корпораций, основными акционерами или магнатами было бы не вполне точно, да и не совсем ясно для многих (ибо что такое крупный акционер — владелец 1 млн. акций по 1 долл. каждая или 1 млн. акций по 500 долл. каждая?), я придумал для них новый термин: финансисты-политики. Их политические убеждения и действия обычно определяются принадлежащим им капиталом и занимаемым ими положением в корпорациях.

Хотя большинство американцев и не считают их теми политиками, которых карикатуристы все еще по привычке изображают в черных широкополых шляпах, узких галстуках и черных фраках, работа этих крупнейших собственников — финансистов-политиков — напоминает деятельность тех, кто стоит во главе государства. Они прежде всего законченные дипломаты, так что в любой момент могут быть официально назначены на самые высокие дипломатические посты. Они оказывают влияние на формирование общественного мнения посредством рекламы через специалистов по обработке общественного мнения и используя все средства массовой информации, контролируемые корпорациями. Они выступают сами либо организуют выступления других перед публикой по самым актуальным проблемам, стараясь навязать ей определенную точку зрения. Они подбирают себе помощников, ведут переговоры с властями, нанимают и увольняют высших чиновников корпораций, направляют действия политических партий и, что самое главное, принимают решения, имеющие национальное и международное значение. Но, что еще более важно, подобно крупным государственным деятелям, они имеют в своем полном распоряжении огромные финансовые средства, за которые с них спрашивают гораздо менее строго, чем с высших правительственных чиновников, действующих в рамках конституции. Они могут подкупать

государственных мужей и судей и иногда действительно делают это. Большинство, я подчеркиваю, большинство государственных деятелей состоит у них на службе.

Что касается участия в управлении государством, то и они и их помощники в любое время могут без всякого труда занять какой-либо высший пост в правительстве, где они чувствуют себя как дома. Так, Роберт Макнамара, покинув кресло президента «Форд мотор компани» и заняв пост министра обороны, всего лишь перешел из одной крупной организации в другую. Поле деятельности Нелсона А. Рокфеллера вряд ли расширилось, когда он стал губернатором штата Нью-Йорк. Хотя до этого он и не занимал никакого государственного поста, переход от управления гигантскими концернами семьи Рокфеллеров к управлению штатом едва ли раздвинул рамки привычной для него деятельности.

Таким образом, эти квазиполитические государства, эти сверхкорпорации существуют в действительности. Люди, стоящие в них у кормила власти, мало чем отличаются от правительственных чиновников по характеру своей деятельности, мировоззрению или имеющимся в их распоряжении средствам. В большинстве случаев поле их деятельности гораздо шире, чем большинства государственных деятелей, за исключением самых высших чинов в государстве. Доходы компании «Америкэн телефон энд телеграф» в 1964 г. превысили доходы 30 небольших штатов, вместе взятых, и почти равнялись доходам 3 самых богатых штатов. Ни один губернатор штата в США не управляет таким обширным и сложным, таким колоссальным образованием. Ни одному сенатору не подчиняются такие громадные владения. По словам Десмонда Смита, *чистый доход* компании «Белл систем», принадлежащей «Америкэн телефон энд телеграф», *после вычета всех налогов* равен национальному доходу Швеции. Если к этой компании прибавить несколько других, то сразу станет ясно, сколько еще государств превосходят они своими доходами. В сравнении с этими корпорациями Франция с экономической точки зрения — предприятие средней руки. В самих Соединенных Штатах большую часть валового продукта страны, а также большую часть национального дохода дают крупные корпорации. Можно с полным правом сказать, что они-то и есть Соединенные Штаты. Если бы они вдруг исчезли, что бы тогда осталось от США?

Компания «Америкэн телефон энд телеграф» — это гигантское предприятие, ее можно назвать спрутом или, если хотите, сверхспрутом. В один ряд с этой компанией можно

поставить и несколько подобных ей как в Америке, так и в других странах, такие, как «Дженерал моторз», «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Форд мотор компани», «Юнайтед Стейтс стил», «Сокони мобил ойл», «Дюпон де Немур», «Бэнк оф Америка», «Чейз Манхэттен бэнк», «Фёрст нэшнл сити бэнк», «Мэнюфакчурерз Гановер бэнк», крупные страховые компании — «Метрополитен лайф иншуренс компани», «Прудэншл иншуренс компани оф Америка», «Эквигэбл лайф эшуренс сосайети оф Юнайтед Стейтс», «Нью-Йорк лайф иншуренс компани», «Джон Хенкок», «Сиерз, Робэк энд компани», «Грейт атлантик энд пасифик ти», «Ройял датч шелл», «Юнилевер» и некоторые другие.

Эти компании никак нельзя назвать свободными предприятиями в историческом смысле этого слова. Они гораздо больше походят на правительства или правительственные министерства, и их было бы уместнее назвать *финансово-политическими империями*. Они оказывают огромное влияние, прямое и косвенное, намеренное и ненамеренное, на официальные правительства. Их предписания так же обязательны, как когда-то были обязательны предписания церкви. Эти финансово-политические империи через своих агентов часто тайно диктуют правительствам (в том числе и правительству Соединенных Штатов), что им следует и чего не следует делать. Это и есть власть. И если правительства откажутся им подчиняться, они лишатся очень важного для них сотрудничества финансово-политических империй.

### *Король, дворянство и духовенство*

Излагая историю средневековой Европы, историки связывают все события с королями, дворянством и духовенством — силами, которые часто враждовали между собой, а иногда и вели кровопролитную борьбу за власть. Королевская власть переходила по наследству из рода в род: сами же короли происходили из дворянских родов, которые с течением времени сумели возвыситься, подчинив себе другие дворянские роды. Очень сильного противника короли имели в лице церкви, глава которой — папа — претендовал на всемирное владычество во имя господ бога. В конце концов король, используя назревшую необходимость и стремление к национальному объединению, одержал победу сначала над дворянами, а затем и над духовенством. Так образовалась сильная централизованная власть в национальных государствах,



которые в течение многих веков вели ожесточенную борьбу за главенствующее положение.

Придерживаясь этой схемы, нетрудно различить аналогичные центры сосредоточения власти и в сегодняшней Америке. Центральное правительство занимает примерно (и слепо) место средневекового монарха. В стране имеются также враждующие дворяне—это финансисты-политики и крупнейшие магнаты корпораций, стремящиеся заставить корону служить интересам их корпоративных уделов и княжеств. Хотя в средние века короли, дворянство и духовенство и боролись между собой за власть, они не всегда находились в состоянии войны: иногда они объединялись, иногда ссорились и воевали, плели друг против друга интриги. Временами король оказывался побежденным и его место занимал один из самых могущественных феодалов.

Средневековая схема во многом отличается от современной, и одним из основных отличий является тот факт, что современные финансовые княжества образовались при покровительстве короны, тогда как в средние века монархи происходили из числа враждующих дворян и подчиняли себе последних. Средневековый монарх требовал уважения со стороны феодального дворянства; современное же дворянство требует этого от уже существующего псевдodemократического правительства.

Благодаря тесному переплетению интересов правительства и финансово-политических империй их можно почти отождествить, что становится особенно очевидным в военное время и при решении вопросов, касающихся обороны страны. Так называемые военные отрасли промышленности являются сегодня настолько обязательной, неотъемлемой частью всякого управления страной, что можно говорить о существовании военных государств. Правления компаний можно рассматривать как отделы министерства обороны, или, если взглянуть с другой стороны, министерство обороны можно считать специальным отделом правлений крупных корпораций.

При решении всякого рода деловых вопросов финансисты-политики находятся в равном положении с ведущими государственными деятелями, примерно в таком же, как и премьер-министры иностранных держав. Встреча глав компаний «Америкэн телефон энд телеграф», «Дженерал моторз», «Стандард ойл» или «Юнайтед Стейтс стил» с президентом США для обсуждения вопроса, представляющего взаимный интерес для обеих сторон,—это настоящая политическая встреча на высшем уровне, нечто неизмеримо более важное,

чем встреча видного государственного деятеля и опытного знающего гражданина. Такая встреча напоминает беседу средневекового короля с могущественным феодалом, который может поддержать короля, а может и сбросить его с престола.

В общем и целом между президентами Соединенных Штатов и крупными финансистами-политиками почти всегда существовали самые хорошие отношения. Подавляющее большинство американских президентов благоговели перед финансистами-политиками — людьми, сумевшими овладеть таинственным животворным рынком.

Были и такие периоды, обычно недолгие, когда отношения между президентом и магнатами, так же как и между королем и дворянством в средние века, становились натянутыми. Нередко такие периоды, возникавшие в результате предпринимаемых правительством робких попыток регулировать деятельность вездесущих финансистов-политиков, были всего лишь видимостью, создаваемой для отвода глаз доверчивых граждан. Цель такого маневра — представить президента Соединенных Штатов в глазах американцев как сильного, могущественного лидера и в то же время позволить финансистам-политикам осуществлять свои дела несколько иными способами. Таким образом, хотя мы и являлись свидетелями все большего правительственного регулирования, это регулирование скорее чисто символическое. И если магнаты, пускаясь в миллиардное предприятие, пойдут наперекор правительству и нарушат закон, они отделаются (и то при условии, что их удастся поймать с поличным) штрафом всего лишь в 50 тыс. или 100 тыс. долл.!

Проведению жесткой политики в отношении финансово-политических империй мешают два обстоятельства. Во-первых, глубокая вера американцев в конкуренцию. Вся история Америки, если лишить ее свободной конкуренции, превратится в бессмысленное случайное нагромождение событий. Во-вторых, американцы всегда восхищались техническим прогрессом, который они ассоциируют с корпорациями и большими масштабами. Американцы вообще любят конкуренцию, технический прогресс и большие масштабы. Поэтому они стараются закрыть глаза на тот факт, что конкуренция и крупные финансово-политические империи — понятия несовместимые. Американцы не хотят выбирать между крупными корпорациями и конкуренцией.

«Крупные масштабы сами по себе не являются преступлением», — утверждают преподаватели колледжей в лекциях и статьях, стараясь оправдать крупные корпорации. И они

дважды правы: крупные масштабы не могут быть преступлением, ибо они прежде всего абстракция. Но крупные масштабы корпораций, как мы уже имели возможность убедиться и как всегда получается на деле, почти всегда порождают преступление. Подобным защитникам корпораций уместно было бы ответить: «Корпорации крупных масштабов, как показала жизнь, всегда предполагают преступление».

Президенты Мак-Кинли, Теодор Рузвельт, Тафт, Вильсон, Гардинг, Кулидж, Гувер и Эйзенхауэр пользовались большим доверием финансистов-политиков и, несмотря на то что иногда бросали в адрес магнатов резкие слова, да и то лишь в угоду широкой публике, прекрасно ладили с ними. Теодор Рузвельт демагогически называл их «преступниками от большого богатства». Однако финансисты-политики, несмотря на бранные слова, брошенные публично в их адрес, рано или поздно всегда добивались своего. Концентрация крупных монополий, например, продолжается и по сей день, несмотря на шум, вызванный антитрестовским законодательством.

Серьезные расхождения между финансистами-политиками и правительством наметились в 30-х годах, когда страна оказалась в тисках кризиса и безработицы, которые были вызваны все теми же финансово-политическими империями. Система, позволявшая крупным магнатам наживаться и процветать, вдруг отказала, и правительство вынуждено было что-то срочно предпринимать. Наступил период натянутых и даже враждебных отношений между финансистами-политиками и правительством: конец этой вражде положила вторая мировая война, когда хорошие отношения с финансистами-политиками и финансово-политическими империями были крайне необходимы. Состоялось их полное примирение с правительством, и многие финансовые магнаты вошли в состав правительства якобы из патриотических соображений: полное единение между ними было торжественно скреплено еще раз при президенте Эйзенхауэре, который очень часто восторгался финансистами-политиками и отводил им большую роль в своем правительстве.

В 60-х годах финансисты-политики продолжали оставаться в милости. Сейчас многие из них соглашаются с тем, что правительству следует предоставить более широкие полномочия для проведения некоторых социальных преобразований, гораздо большие, чем допустили бы монополии в прошлом. Президентам Джону Кеннеди и Линдону Джонсону, пытавшимся по примеру Франклина Делано Рузвельта заручиться поддержкой всех слоев населения Америки, была предостав-

лена возможность осуществления обширной социальной программы. За это правительство согласилось удовлетворить некоторые требования финансистов-политиков, например отменить контроль над ценами, снизить налоги и т. д. Президент Джонсон, так же как и Эйзенхауэр, не раз с большим уважением отзывался о финансистах-политиках, которые в конечном счете, будучи под защитой одинаковых для всех законов, имеют полное право на такое же к себе внимание, как и рядовой рабочий. Следовательно, финансисты-политики являются неотъемлемой частью «великого общества», в котором можно будет тоже наживаться, подписывая с правительством выгодные контракты на поставку цемента, стали, алюминия, меди, учебников, ракет, межпланетных кораблей, танков, безоткатных орудий, школ, больниц, санаториев и т. д.

Сегодня место духовенства занимает интеллигенция. Именно интеллигенция, как социальная группировка, держит в своих руках все ключевые посты в области идеологии, философии, науки и образования. И нужно отметить, что она проявляет большой и законный интерес к идеологии, чего нельзя сказать о большинстве американцев. Реальную власть интеллигенции трудно сравнивать с властью средневековых церковников, и тем не менее отрицать ее тоже нельзя. Одной из самых общих задач интеллигенции является осмысление существующего строя; при этом чем меньше смысла видит интеллигенция в существующем строе, тем скорее он будет сметен либо подвергнется изменениям. Если государство сначала провозглашает всех граждан равными перед законом, а затем попустительствует явному беззаконию по отношению к неграм или другим народам, то именно интеллигенция быстрее всего начинает чувствовать противоречие между законом и действительностью и разоблачает несоответствие действительно существующего строя идеалу, на который он претендует. Между прочим, Соединенные Штаты не могут похвастаться полным соответствием своих законов с повседневной жизнью.

Одна из трудностей, которую переживают финансисты-политики и их державы в Америке, заключается в том, что с 1929 г. они уже не пользуются расположением значительной части интеллигенции. Сегодня по сравнению с 20-ми годами намного меньшее число людей верит, будто то, что хорошо для «Дженерал моторз», хорошо и для Америки. Очень многие аспекты деятельности этой компании уже не представляются интеллигентам разумными с общечеловеческой точки зрения, несмотря на отчаянные усилия компании доказать

это. В связи с появлением целого института наследственной финансовой аристократии становится все более очевидно, что колоссальные состояния, которые они получают по наследству, никак не могут быть заслуженным вознаграждением за сделанный ими вклад на благо всего государства, как, например, создание в стране какой-нибудь новой отрасли промышленности. Если Карнеги, Рокфеллер, основатель династии Дюпон, Вестингауз, Форд, Хартфорд и другие магнаты XIX века и делали что-либо для страны, то их наследники не сделали ровно ничего. Теперь, для того чтобы получить по наследству громадное состояние, они должны просто сесть и выслушать завешание, что едва ли можно считать делом, отвечающим интересам общества. Такое положение представляется интеллигентам средневековым пережитком.

Однако было бы ошибкой думать, что только тяжелые времена после кризиса 1929 г. заставили интеллигентов отказаться от их прежнего, весьма оптимистического образа мыслей. Гораздо большую роль в этом отношении сыграли писатели-гуманисты, которые сразу же прореагировали на тяжелое положение, создавшееся в стране после 1929 г. И политика правительства по отношению к новым видам оружия после изобретения атомной бомбы также вызывает большие сомнения среди научно-технической интеллигенции, многие представители которой очень неодобрительно смотрят на совместную политику правительства и финансовых магнатов.

На переднем плане в Америке все-таки находятся взаимоотношения между финансистами-политиками и правительственными политиками, тогда как интеллигенция оказывается оттесненной на второй план постоянным всеобщим пренебрежительным отношением к ее представителям как к людям непрактичным и «не от мира сего». Финансисты-политики и правительственные политики обычно всего лишь случайные попутчики, причем последние проявляют обычно гораздо больше энтузиазма. Однако в последнее время есть все основания полагать, что государственные политики, хотя и с некоторым недоумением, начинают осознавать, что их интересы подчас сильно расходятся с интересами финансовых магнатов. В смятении они как бы спрашивают себя: «А может быть, то, что хорошо для «Дженерал моторз», не всегда хорошо для правительства?» Одним словом, то, чего добивается большой бизнес, не всегда кажется Белому дому вполне приемлемым для страны. Наивный король, друг всех сво-

их подданных, начинает подозревать, что его феодалы что-то против него замышляют.

Расхождение интересов, которое наметилось в 30-х годах при Франклине Д. Рузвельте и которое с тех пор не удалось полностью ликвидировать, в последние годы как будто становится все более значительным под влиянием происходящих в мире изменений. Правительственные политики, как средневековые монархи, возможно, будут вынуждены скрестить оружие со своими вассалами, однако если вспомнить их очевидное преклонение перед последними, то вряд ли такая перспектива обрадует их. По мере все большего расхождения их интересов и увеличения напряженности в отношениях центральное правительство все-таки окажется победителем (как и средневековые монархи, благодаря особому характеру присущей им власти и более широким полномочиям), хотя к тому времени правительство может превратиться в корпоративное правительство. Сейчас уже можно различить некоторую тенденцию к превращению страны в государство корпораций, в котором финансисты-политики будут неотъемлемой и обязательной частью и немалая доля их денег, несомненно, пойдет на его создание. Однако еще не известно, как отнесется к такой перспективе интеллигенция.

Неофициально мы уже вступили в эпоху корпоративного государства, филиалом которого можно считать милитаристское государство. По сути дела, оно существует с тех самых пор, как интересы правительственных политиков стали совпадать с интересами финансистов-политиков. Это создает определенные трудности для последних, ибо государственные деятели, основываясь на отдельных фактах, иногда вынуждены толковать сложившееся положение совсем иначе, нежели финансисты-политики, как было, например, при президенте Кеннеди с ценами на сталь и при Джонсоне с ценами на алюминий, медь и сталь.

Хотя компания «Америкэн телефон энд телеграф» — это финансово-политическая империя, то есть огромное вассальное княжество, чуть ли не самостоятельное государство, она все же имеет более узкую арену деятельности, чем правительство Соединенных Штатов. Ее интересы характеризуются более узкой специализацией.

Именно такая узкая специализация всех финансово-политических империй только лишь в получении прибылей и объясняет расхождение их интересов с интересами американского правительства, в обязанности которого как раз и входит согласование, хотя бы в общем, самых различных, внут-

ренных и внешних, интересов и проблем. Правительство, само того не желая, должно иногда решать гораздо более сложные и разносторонние проблемы, чем любая финансово-политическая империя.

При таком положении вещей всегда имеется потенциальная возможность столкновения, и довольно серьезного, между центральным правительством и всеми или несколькими финансово-политическими империями. Не приходится сомневаться, чем все это кончится, если дело действительно дойдет до столкновения. Вопрос, на который еще нет ответа, заключается в следующем: может ли интеллигенция предложить решение вопроса, которое было бы более приемлемым, чем намечающееся формирование корпоративного государства или безраздельное господство финансовых магнатов?

Хотя в средние века король и одержал победу над феодалами и интеллигенцией того времени — духовенством, королевская власть вышла из борьбы уже не той, что была прежде. Она претерпела большие изменения. И хотя многое до сих пор остается таким, как было в те далекие времена, например попытки возродить нечто вроде Священной Римской империи в виде объединенной Европы, сама основа, то есть точка зрения и тактика европейских правительств, коренным образом изменилась в основном благодаря усилиям теперь уже светской интеллигенции. Ведь лозунг «Свобода, равенство, братство» был выдвинут не королем, не дворянином, не воином, не крестьянином и не торговцем. Он, как и вся современная нам наука, детище интеллигенции.

Я вовсе не хочу сказать, что история в своем развитии повторяется и что политическое состояние Европы сегодня такое же, каким оно было в средние века. Просто обоюдная, обычно негласная борьба между правительством, крупными корпорациями и интеллигенцией будит исторические воспоминания, заставляя проводить параллели с внутренней борьбой в государствах давно ушедших веков.

Лично я полагаю, что хотя крупные корпорации, их владельцы и управляющие, финансово-политические империи и финансисты-политики все еще необычайно сильны, они в конечном счете должны проиграть борьбу за главенствующее положение. Слишком много противодействующих сил появляется на мировой арене.

Что это именно так, а не иначе, подтвердили действия президентов Кеннеди и Джонсона, которые сами по себе не питали никаких враждебных чувств к представителям корпораций. Президент Джонсон ценил их столь же высоко, как

и президент Эйзенхауэр, и поддерживал с ними самые тесные отношения.

И все же некоторые недавние события показали, что в критических ситуациях президент, который знает, чего он хочет, и намерен действовать в интересах страны, очень быстро может заставить финансистов-политиков покориться. Другими словами, президент, который хорошо знает механизм управления государством, а также может трезво оценить расстановку сил в данном обществе, имеет полную возможность поставить общие интересы выше интересов отдельных групп. Очень хорошо умел это делать Франклин Д. Рузвельт, хотя он действовал в минуты крайней опасности или чрезвычайного положения. Однако, налагая запрет, правда временный, на повышение цен крупными монополиями в некоторых отраслях промышленности, ни Джон Кеннеди, ни Линдон Джонсон не прибегли ни к каким ссылкам на чрезвычайные обстоятельства. Отказав монополиям в выделении алюминия из государственных запасов и пригрозив лишить их правительственных заказов на сталь, Джонсон тем самым показал, что правительство всегда может предпринять какие-то косвенные контрмеры, в случае если финансово-политические империи будут стремиться заставить правительство действовать только в их собственных интересах. Руководство Республиканской партии, по-видимому, всегда понимало это и потому в течение многих лет проявляло удивительное пристрастие к весьма посредственным, во всем послушным ему президентам от Гранта до Гувера и Эйзенхауэра. После Линкольна ни один из президентов-республиканцев и большинство президентов-демократов не вызывали у того, кто изучает историю Америки, никаких положительных эмоций. Если они были честными людьми, то как президенты казались скучными и бездеятельными; если были энергичными, как, например, Теодор Рузвельт, то непременно оказывались жуликами; если они были глупы, тогда являлись истинным бедствием для Америки. Ни один историк, пользующийся хоть каким-то авторитетом среди своих коллег, не станет отрицать это.

Каждую крупную корпорацию в известном смысле можно считать потенциальным объектом справедливого гнева со стороны президента и даже конгресса. Ведь только этим и можно объяснить пристрастие республиканцев к номинальным президентам и конгрессменам с убогим кругозором, таким, например, как сенаторы Дирксен, Галлек, Хикенлупер, Кэртис, Мундт и Хруска. Можно обследовать любую



корпорацию и даже все их, вместе взятые, с помощью облеченных правительственными полномочиями специалистов, как это имело место при исследовании, проводимом Временной национальной экономической комиссией. И при каждом исследовании раскрываются неизвестные ранее прискорбные обстоятельства, вызывающие возмущение наиболее просвещенной части американцев, которые требуют радикальных перемен.

### *Тенденция к созданию еще более крупных финансово-политических империй*

Финансово-политические империи — это нечто большее, чем просто крупные корпорации. В действительности, даже имея в виду только их деятельность, они совсем не то, за что их обычно принимают американцы.

Рядовой американец обычно считает, что «Америкэн телефон энд телеграф» занимается всем, что связано с телефонами, «Дженерал моторз» — производством автомобилей, «Сиерз, Робэк энд компани» — торговлей, «Грейт атлантик энд пасифик ти» — продажей продовольственных товаров. Все это верно. Однако эти компании и некоторые другие имеют гораздо более широкое поле деятельности, причем в настоящее время каждая корпорация стремится стать универсальным предприятием, занимающимся всеми видами деятельности, которые могут приносить прибыли независимо от того, связана эта деятельность с основной направленностью корпорации или нет.

Давайте же ознакомимся с деятельностью нескольких таких многоотраслевых корпораций, или сверхдержав в финансовом мире, рассмотрев для примера одну из них.

Сначала попытаемся ответить на следующий вопрос: что происходит, если крупная корпорация не может больше сбывать свою продукцию, как это случилось с компаниями, производившими фургоны и всякого рода экипажи, после изобретения автомобиля? Прекращает ли она свое существование? Как доказывают многочисленные факты, нет. Обладая громадным финансовым капиталом, корпорация просто начинает заниматься какими-то другими видами бизнеса при условии, что они прибыльны и имеют перспективы в будущем. Она делает это и тогда, когда первоначальная область ее деятельности страдает от хронической недогрузки. Короче говоря, крупные корпорации всегда занимаются разнообразными видами деятельности.

Для примера возьмем компанию «Интернэшнл телефон энд телеграф корпорейшн». Само название компании говорит о том, что она имеет дело с международным телефоном и телеграфом, но это далеко не так. Как справедливо писала газета «Уолл-стрит джорнэл», «иногда она кажется отвратительным всеядным чудовищем, которое жадно набрасывается на все, что попадаете ему на глаза, а затем снова ищет случая проглотить очередную жертву».

Трудно с уверенностью сказать, чем именно занимается эта корпорация, кроме извлечения прибыли. В этом отношении она очень напоминает банк, точно так же как и все другие корпорации, обладающие огромным капиталом; то, что они производят, кроме, конечно, прибылей, имеет второстепенное значение. И если их продукция не приносит большей прибыли, они тут же переключаются на выпуск других товаров. Почти все они являются холдинговыми, а не промышленными, как думают многие, компаниями.

«Интернэшнл телефон энд телеграф» (ИТТ) была основана в 1920 г. и поначалу объединяла телефонные и телеграфные компании Кубы и Пуэрто-Рико. Затем она расширилась, допустив к участию Испанию, Бельгию, Румынию, Австралию, Латинскую Америку, Филиппины и др. Она также имеет промышленные предприятия, уступающие по размерам в этой отрасли лишь «Уэстерн электрик компани».

Однако международные политические потрясения и войны значительно сократили ее владения. Другие компании буквально вытеснили «Интернэшнл телефон энд телеграф» из многих районов мира.

После второй мировой войны она начала новую жизнь, превратившись в холдинговую компанию, владеющую контрольным пакетом акций различных предприятий. По словам президента корпорации, у нее существует только два критерия при покупке акций какой-либо компании: «Компания должна расти быстрее самой «Интернэшнл телефон энд телеграф корпорейшн» и иметь возможности для дальнейшего расширения по мере роста всей отрасли».

Представьте себе ответственного чиновника, — пишет «Уолл-стрит джорнэл», — который садится в машину фирмы «Эвис», едет к своему биржевому маклеру проверить курс акций компании «Гамильтон мьючуэл фанд», посылает квартальный взнос в «Америкэн юниверсал лайф иншуренс», проверяет, как идет финансирование основного капитала через компанию «Келлог кредит корпорейшн», посылает телеграмму в Англию и мчится в Кемп-Киллер в штат Нью-Джер-

си, чтобы встретиться с агентом по закупке товаров. И такое разнообразие дел ожидает его каждое утро, ибо он работает для компании, которая неизвестно почему называется «Интернэшнл телефон энд телеграф корпорейшн».

В настоящее время «Интернэшнл телефон энд телеграф» владеет контрольным пакетом акций следующих компаний: «Этна файненс компани», «Америкэн юниверсал лайф иншуренс компани», части компании «Грейт интернэшнл лайф иншуренс компани», «Гамильтон менеджмент корпорейшн» и «Гамильтон фандз», «Эвис», «Келлог кредит компани», «Мекки телеграф энд кейбл систем», «Кулерейтор компани», «Келлог суичборд энд саплай», «Кьют лэборетриз», «Федерал Кариб», «Эйрматик системз корпорейшн», «Хейс фэрнис мэнюфакчуринг энд саплай», «Ройял электрик корпорейшн», системы телефонной связи «Вирджин Айлендс», «Л. К. Миллер компани», «Дженнингс радио мэнюфакчуринг», «Америкэн кэйбл энд радио», немецких фирм «Альпина бюромашинен-верке» и «Эдвард Уинклер аппаратебау», многих финских, французских, швейцарских и английских компаний, а также «Нэшнл компьютер продактс», «Дженерал контролз компани» и т. д.

Она владеет акциями еще двух десятков компаний в Латинской Америке и в Европе, имеющих какое-либо отношение к использованию или производству электрооборудования, а также акциями еще нескольких десятков компаний, которые вовсе не имеют никакого отношения к электрооборудованию. «Интернэшнл телефон энд телеграф» занимается предоставлением кредитов, страхованием, вкладами, производством электрооборудования, обслуживанием международных линий связи, перевозками, химическим производством, производством счетно-решающих устройств, машиностроением и всеми видами обслуживания. И что бы вы ни назвали, все входит в ее поле деятельности, если данный вид деятельности сулит немалые барыши.

Мне могут возразить, что это, мол, исключительный случай, своего рода крайность, однако не такой уж он исключительный, как может показаться на первый взгляд. Деятельность «Интернэшнл телефон энд телеграф» дает полное представление о том, как образуются многоотраслевые финансово-политические империи. «Америкэн телефон энд телеграф» не многим от нее отличается.

«Дженерал моторз» производит автомобили в Америке и за ее пределами. Но, кроме автомобилей, эта компания выпускает гигантские дизельные локомотивы, промышленное

оборудование, бытовые электроприборы (холодильники, электроплиты, стиральные и сушильные машины, кухонные комбайны и т. д.), авиамоторы, землеройные механизмы и многое другое; кроме того, она берется за оборудование или переоборудование любого предприятия, где находят применение электромеханизмы. С таким же успехом она могла бы делать самолеты, межконтинентальные управляемые ракеты, подводные лодки или космические корабли. И если она что-либо не производит, это значит, что она не хочет этим заниматься. Пока большую часть прибыли она получает от производства автомобилей.

«Форд мотор компани» выпускает почти все виды бытовых электроприборов и, кроме того, серьезно взялась за электронные приборы, в том числе и телевизоры. Обе компании контролируют и подчиненные им компании, которые поставляют для них материалы. Обе они действительно многоотраслевые фирмы, занимающиеся кредитными операциями и имеющие определенное преимущество в торговых сделках, и потому недалеко ушли от «Интернэшнл телефон энд телеграф».

Разнообразный характер выпускаемой ими продукции объясняется тем, что в процессе развития каждая из них объединялась с различными существующими компаниями, так же как ИТТ, только в несколько меньших масштабах. Одни компании начинают выпускать разнообразную продукцию постепенно, другие принимают решение сразу, рассчитывая использовать возможность, которой не сумели воспользоваться остальные. Компании приступают к выпуску совершенно несвойственной им по профилю продукции только для извлечения максимальной прибыли со своего капитала.

Так, компания «У. Р. Грейс энд компани», занимающая в списке корпораций 85-е место, первоначально осуществляла морские перевозки в страны Латинской Америки; в последнее время она стала заниматься самой разнообразной деятельностью и теперь является крупным производителем химической продукции и удобрений, банкиром, владельцем многих предприятий в Латинской Америке, в том числе нефтеобрабатывающих, а также фирмой, производящей экспортно-импортные операции. Эта фирма, занимавшаяся в прошлом лишь морскими перевозками, получает теперь 65% торговых прибылей и 66% общей прибыли до обложения налогом от своих химических предприятий. Говоря о деятельности этой компании, так же как и деятельности ИТТ,

хочется спросить: так на чем же, собственно, специализируется эта фирма?

«Сиерз, Робэк энд компани» и «Грейт атлантик энд пасифик ти» можно с полным правом назвать торговыми фирмами. Но каждая из них включает в себя много других промышленных и финансовых предприятий, которые она приобрела или создала в рамках компании. Поле ее деятельности гораздо шире, чем закупка, хранение, доставка и продажа различных товаров. Считается, что «Грейт атлантик энд пасифик ти», как и многие другие подобные ей фирмы, занимается торговлей, которую она ведет через обширную сеть принадлежащих ей магазинов. Однако она занимается также продажей косметических, фармацевтических, скобяных товаров, некоторых текстильных товаров, таких, как фартуки, перчатки и т. д. Эта компания, так же как «Сиерз, Робэк энд компани» и более мелкие подобные им фирмы, постепенно становится крупнейшим производителем и распространителем разного рода товаров; она будет стремиться сконцентрировать в своих руках всю розничную торговлю. «Сиерз, Робэк энд компани» считается крупной торговой компанией, занимающейся пересылкой товаров почтой; ей принадлежит также целая сеть универсальных «цепных» магазинов; кроме того, она занимается страхованием. «Сиерз, Робэк энд компани» имеет к тому же ряд промышленных предприятий. Помимо всего, «Сиерз, Робэк энд компани» и «Грейт атлантик энд пасифик ти» являются гигантскими транспортными компаниями.

Что такое Дюпон? На этот вопрос каждый ответит, что Дюпон — это громадный химический концерн. Это так, но Дюпон — это еще и синтетические ткани, и краски, и взрывчатые вещества. Дюпоны могут строить и уже построили ядерные установки. Им также ничего не стоит заняться строительством целых городов. Крупные нефтяные компании являются химическими компаниями и вместе с тем владельцами гигантского флота танкеров, цистерн для перевозки нефти и нефтепродуктов, континентальных нефтепроводов; некоторые из крупных химических фирм становятся до некоторой степени и нефтяными компаниями. Что представляет собой «Теннесси гэс трансмишн»? Эта компания занимается снабжением городов природным газом, но одновременно она является очень крупным производителем химических товаров, бензотоваров, химических удобрений и т. д.

В настоящее время среди крупных компаний наблюдается тенденция к расширению профиля за счет объединения

компаний, которые заняты разнородными видами деятельности. Примером может служить радиовещательная компания «Коламбия бродкастинг систем», которая приобрела нью-йоркский бейсбольный клуб, или ИТТ, заполучившая радиовещательную компанию «Америкэн бродкастинг систем». Радиокорпорации и электронные фирмы приобретают книжные издательства с твердым намерением проникнуть в область книгоиздания и образования. Многие газетные магнаты занимаются также изданием книг и журналов и стремятся прибрать к рукам радио и телевидение, производство бумаги, строительство глубоководных судов и т. п.

«Америкэн телефон энд телеграф» — телефонная компания, которой принадлежит 85% всех средств телефонной связи в стране, давно уже прибрала к рукам 99,8% акций «Уэстерн электрик компани», производящей телефонные аппараты, коммутаторы и самую разнообразную электроаппаратуру. «Америкэн телефон энд телеграф» вкладывает огромные средства в научно-исследовательскую работу и является обладательницей патентов на изобретения во всех областях электроники, включая счетно-решающие машины. Она также вкладывает средства в создание спутников.

За всем этим укрупнением кроется стремление не получать прибыли в виде процентов на капитал, а оставлять их внутри компании. Как мы уже говорили, выплаты прибылей на капитал влекут за собой дополнительные налоги для основных вкладчиков; нераспределенные же прибыли, которые остаются внутри предприятия, налогом не облагаются и лежат в фондах компаний, как в банке; кроме того, не нужно забывать и о быстрорастущих амортизационных отчислениях.

Если компании лишены такой возможности в Америке, они приобретают предприятия в других странах: во Франции, Западной Германии, Бельгии, Швейцарии, Японии — одним словом, повсюду, — и весьма активно: со времени окончания второй мировой войны их капиталовложения за границей достигли 40 млрд. долл. Собственность они предпочитают доходам.

Все приведенные примеры ни в коем случае не являются исключением. Можно почти до бесконечности перечислять корпорации, соединившие в своем лоне самые различные предприятия. Так, «Хант фудс энд индастриз», бывшая когда-то «Огайо мэтч компани», теперь, кроме производства самых разнообразных пищевых продуктов, управляет компаниями, производящими лесоматериалы, стекло, алюминий, химические товары, стеклянную и металлическую тару, джин,

лаки, обои, покрытие для пола и т. д., а также продающими и покупающими недвижимую собственность. Она вкладывает средства в самые различные области в рамках компании, будучи столь же многообразным конгломератом различных предприятий, что и ИТТ. Прежде всего, она самый крупный акционер компании «Уилинг стил» (8,8% акций). Ей принадлежит 22,7% акций компании «Кэнэда драй» и 35,8% «Маккол корпорейшн», которая издает журналы «Макколз мэгэзин», «Редбук», «Блюбук» и «Сатерди ревью». Ей принадлежит 4,5% капитала компании «Эй-Би-Си парамаунт», что дает ей возможность закрепиться в кинопромышленности, радиовещании и телевидении.

Рассмотрим компанию более скромных масштабов — «Миссисипи ривер фьюел корпорейшн», созданную для транспортировки природного газа из штата Луизиана по газопроводу в город Сент-Луис. В этом же районе страны была и другая компания, возникшая еще раньше, — «Миссисипи ривер корпорейшн», которая, скупив значительное количество акций, обладает теперь 94,2% акций «Миссисипи трансмишн корпорейшн». Кроме того, она приобрела 100% акций нескольких цементных предприятий и 58% акций класса А у крупной компании «Миссури пасифик рейлроуд». Ее нынешнее название говорит о том, что в недалеком будущем она намеревается прибрать к рукам все предприятия в долине реки Миссисипи, а может быть, и всю долину в целом.

Компания «Иллинойс сентрал рейлроуд» может вскоре стать ее конкурентом, а может и слиться с ней. Ибо железная дорога способствовала возникновению компании «Иллинойс сентрал индастриз», которая владеет 95% акций «Иллинойс сентрал рейлроуд». «Иллинойс сентрал индастриз» приобрела также акции крупной компании по производству электрооборудования. Как свидетельствует ее название, она готова поглотить любую компанию в своей зоне от Чикаго до Флориды и Мексиканского залива.

Промышленные компании становятся холдинговыми компаниями, а некоторые холдинговые компании превращаются в инвестиционные компании, как, например, «Адамс экспресс компани», являвшаяся до 1918 г. ведущей транспортной компанией по пересылке денег и багажа; несколько позже она продала свое дело компании «Америкэн экспресс», а сама превратилась в закрытый инвестиционный трест. Основное отличие между обычным инвестиционным трестом и холдинговой компанией состоит в том, что последней принадлежит до 100% акций каждой управляемой ею компании, тогда

как инвестиционный трест владеет лишь небольшой частью акций каждой компании и не участвует в руководстве. Инвестиционный трест можно уподобить типичному рантье.

Таким образом, приближается время, когда название компании перестанет давать представление о ее деятельности. Оно будет говорить только о том, что она занимается бизнесом, приносящим деньги.

Изучая причины столь беспорядочного укрупнения компаний, Федеральная торговая комиссия в 1955 г. пришла к следующим выводам: наращивание производственной мощности внутри компании приводит к увеличению ее промышленного потенциала и, как следствие этого, к усилению конкуренции; покупая же какое-либо предприятие, компания приобретает дополнительную мощность, которая не сливается с уже существующей, что обычно приводит к ослаблению высокой конкуренции. «Эти соображения, касающиеся конкуренции, особенно важны, если компания начинает производство новой для нее продукции, выпуск которой уже хорошо налажен другими компаниями».

Некоторые компании вынуждены продавать свои акции, так как не обладают достаточными для расширения средствами. Вот здесь-то и открываются широкие возможности для компаний с большими финансовыми резервами.

«Тот же фактор действует в тех случаях, когда компания, располагая избытком наличных денег, в которых она не испытывает непосредственной нужды, вкладывает их в ценные бумаги других компаний того же или совершенно иного профиля. Эти инвестиции могут стать первым шагом в приобретении компании, предпринимаемых ею либо для дальнейшего расширения капиталовложений такого рода и расширения ее дела, либо в качестве своего рода гарантии уже сделанных инвестиций».

Большую роль играет при этом возможность получения льгот при уплате подоходного налога, которые предусматриваются актом о налоговых сборах, гарантирующим более выгодные тарифы при увеличении основного капитала, нежели при получении текущих прибылей как компаниями, так и частными лицами. Большое значение имеют также статьи, предусматривающие свободный от обложения налогом обмен акционерным капиталом, а также возможность проведения убытков от текущих эксплуатационных расходов как кредита под будущие доходы».

Далее Федеральная торговая комиссия вынуждена добавить: «Основные принципы экономики и действующие в ней



движущие силы сами по себе почти не отличаются от тех, на которых зиждется частная собственность и обмен собственностью при свободном экономическом строе. Однако действие этих сил и факторов в крупных масштабах оказывает нежелательное воздействие на третьи стороны и на экономику страны в целом, и если не принять мер к их ограничению, то в скором времени они вступят в противоречие с законом и политикой государства, проводимой в интересах всего населения страны».

Чтобы получить более ясное представление о том, что же происходит на самом деле, вообразим себе, что какой-то человек, контролирующий процветающую корпорацию «Суперкосмос», не хочет получать прибыли в виде дивидендов, чтобы уберечь их от обложения подоходным налогом, а заставляет компанию все прибыли оставлять внутри компании. На эти свободные от обложения налогом прибыли он с течением времени покупает другие компании, как крупные, так и мелкие, и их тоже заставляет воздерживаться от получения текущих прибылей, чтобы у них также была возможность покупать другие компании, которые в свою очередь накапливают прибыли для покупки новых и новых компаний, и т. д. Если бы корпорация «Суперкосмос» выплатила причитающиеся ему прибыли в виде дивидендов, ему пришлось бы уплатить высокий подоходный налог и он стал бы не богаче, а беднее, чем был. Если же он не берет текущих прибылей из фонда компании, то становится все богаче, накапливает все больше и больше предприятий, владения его растут и постоянно расширяются, пока наконец он не сосредоточит в своих руках все до самого мелкого ларька, торгующего орешками. В конце концов он становится владельцем всех существующих предприятий.

Понятно, что такого человека не существует. Но нечто подобное позволяют себе несколько группировок крупных капиталистов; они сколачивают подобные многоотраслевые компании, которые становятся типичным явлением среди наиболее крупных корпораций. Концентрация таким образом усиливается.

А антитрестовские законы? Почему же они не препятствуют образованию этих громадных, все увеличивающихся монополий или финансово-политических империй?

Средний американец не знает, что эти законы применяются выборочно даже в те сравнительно редкие периоды, когда правительство вводит их в действие. Применение этих законов рекомендуется, но не предписывается, не является обя-

зательным. Основное назначение антитрестовского законодательства — оградить свободную конкуренцию. Так, например, если какая-нибудь компания, занимающаяся каким-либо бизнесом, попытается поглотить другую компанию, занимающуюся тем же бизнесом, тогда эти законы вступают в силу. Кроме того, к ним можно прибегнуть и в том случае, если компания, располагающая собственностью в другой, функционально не связанной с ней области, например «Дюпон де Немур» в «Дженерал моторз», намеревается переманить вспомогательные, дочерние компании в свою сферу влияния.

Как уже говорилось выше, антитрестовское законодательство запрещает только горизонтальные слияния или горизонтальные помехи в торговле. По этим законам «Дженерал моторз компани» не может купить «Форд мотор компани», и наоборот.

Однако эти законы не запрещают все другие виды объединения, например объединения по вертикали. Промышленная компания может беспрепятственно купить всех своих поставщиков, включая рудники и шахты; она может также приобрести торговые фирмы, от оптовых до самых мелких фирм розничной торговли. Такие слияния не считаются противозаконными до тех пор, пока они не представляют собой угрозы для конкуренции с какой-либо другой фирмой того же профиля. И в самом деле, внешне создается впечатление, что компания, приобретающая другие работающие на нее фирмы, не только не ослабляет конкуренцию, но, наоборот, обостряет ее, заставляя другие фирмы действовать точно так же, чтобы не отстать в слепой борьбе за главенствующее положение.

Кроме того, происходят такие слияния, в результате которых образуется своего рода замкнутый круг: одна компания приобретает множество других компаний, специализирующихся в иных, но близких к ней областях; все они работают друг на друга, обслуживают одна другую, не допуская другие компании внутрь этого магического круга. Такого рода слияния могли бы быть запрещены на основании антитрестовского законодательства, особенно если хозяин Белого дома захотел бы продемонстрировать свою власть.

И наконец, имеют место уже рассмотренные нами слияния и объединения самых различных по профилю компаний, в которых всегда участвуют самые крупные из них. Антитрестовские законы к ним неприменимы, ибо сливаются различные по профилю неконкурирующие предприятия. О судостро-

ительной компании, покупающей химические компании, об автомобильной фирме, покупающей компанию по производству бытовых приборов, или телеграфной компании, приобретающей акции страховых компаний, никак нельзя сказать, что они приобрели конкурирующую фирму.

Но если добраться до самой сути, то конкуренция все-таки ослабляется. Ибо громадные скопления ликвидных активов, нераспределенных прибылей, которые постепенно образуются во всех отраслях экономики страны, в конечном счете обрекают на провал всякую попытку разбогатеть или завести свое дело. Что же касается экономической изобретательности, предприимчивости, то здесь конкуренция оказывается задавленной в зародыше.

Антитрестовские законы, как заметил судья Оливер Уэнделл Холмс,—это шутка, ибо всем очевидна их полная неспособность хоть как-то оградить свободную конкуренцию. И пока экономисты напрасно ищут идеальную монополию—единую компанию в одной отрасли промышленности, выпускающую один вид продукции,—и дебатировать семантические различия в словах «олигополия», «монополия» и «лидер в установлении цен», мы видим, как вокруг нас вырастает всеобъемлющая финансовая монополия, квазимонополия или полумонополия. И беда не в том, что монополии существуют в какой-то одной отрасли промышленности, сталелитейной, нефтяной или автомобильной, а в том, что монополизирована вся промышленность страны в целом; она становится собственностью очень небольшой группы людей, богатей и сверхбогатей, которые контролируют ее и управляют ею. «Союз денежного мешка» перестает быть гиперболой и превращается в реальную действительность.

Следующим шагом вполне может быть слияние крупных многоотраслевых трестов, если это поможет им избавиться от налога на прибыль. В антитрестовских законах, в том виде, в каком они существуют сейчас, нет ничего, что могло бы воспрепятствовать объединению «Юнайтед Стейтс стил» и «Грейт атлантик энд пасифик ти», а затем «Интернэшнл телефон энд телеграф» и «У. Р. Грейс». Другой возможный вариант—слияние «Дженерал моторз», «Сиерз, Робэк энд компани», «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Гейнц пиклс». А почему бы этому и не быть? Ведь эти компании не могут конкурировать между собой, производя столь разнообразную продукцию и предлагая различные виды обслуживания. Они конкурируют лишь в получении прибыли, и это стремление к наживе—единственный стимул всей их деятельности. Если

свести на нет этот стимул введением какого-нибудь особого налога, объединение сразу же станет невыносимым.

Весь этот процесс имеет прямое отношение не только к экономике и политике; он глубоко затрагивает и культуру. Экономическая система, при которой существует множество конкурирующих, но не зависящих друг от друга фирм, поощряет свободное выражение мнения. В былые времена торговец, например, имел свое собственное компетентное мнение, которое он выражал весьма убедительно. Если американец пускался в какое-то коммерческое предприятие, он это делал только для того, чтобы обрести «независимость», с тем чтобы говорить, что ему вздумается, и ни от кого не ждать помощи или благодарений.

Однако создание гигантских корпораций отнюдь не способствует свободному выражению мнений. Ни финансисты-политики, ни их управляющие и служащие не решаются конкретно высказаться по какому-либо вопросу, боясь скомпрометировать себя и корпорацию перед весьма разнородной публикой. Что думают представители корпораций о регулировании рождаемости, о преподавании закона божьего в школе, гражданских правах, воинской повинности и т. д.? Это никому не известно, ибо они помалкивают, стараясь не высказываться вообще. Что проповедуют контролируемые ими органы массовой информации, тоже никому не ясно, так как они стараются угодить всем и каждому, изображая мир как забавный конгломерат клоунов, идиотов, героев, разбойников и случайных событий. Растущее филистерство корпораций начинает понемногу захватывать и храм науки.

Как далеко может зайти служащий одного из многочисленных отделений спрутоподобных корпораций, высказываясь по интересующим публику вопросам? Будучи средним служащим компании «Суперкосмос», в какой мере он может высказать свое мнение, например, по вопросу о традиционном и современном обучении? Если ему удастся заставить обе стороны слушать себя, то он наверняка навлечет на свою голову гнев возбужденной толпы. На самом деле, чем более определенно он высказывается по какому-либо вопросу, тем в большую ярость приходит толпа. В управление компании сыплются письма, в которых американцы угрожают устроить бойкот ее многочисленных филиалов, дочерних фирм, ответвлений и т. д. Но до этого дело обычно не доходит, а если доходит, то среднему служащему приходится забыть о разных способах обучения и заниматься только своим делом.

Поскольку почти каждый работает на одну из этих финансовых империй, то почти каждый, высказываясь о чем бы то ни было, вынужден говорить беззубые банальности, стараясь на цыпочках пройти по линии, начертанной и одобренной компанией, чтобы кого-нибудь не рассердить. Каждый думает об одном — не оказаться в числе смутьянов. И это тогда, когда жизнь ставит перед нами все новые и новые сложные проблемы.

В былые времена независимые торговцы и юристы высказывались по актуальным вопросам каждый раз, когда в этом была необходимость. Будучи теперь на службе у корпорации, они вместе с фирмой хранят гробовое молчание. Если же финансисты-политики чувствуют, что назрела необходимость высказаться по какому-то животрепещущему вопросу, они вместе со специалистами по обработке общественного мнения и юристами намечают спокойную подспудную кампанию, но только в том случае, если это отвечает интересам финансово-политической империи. Может быть, политические партии требуют ревизии, подновления? Пусть этим занимаются государственные деятели. «Занимайся своим делом», «Живи сам и давай жить другим» — вот тот принцип, которого придерживаются корпорации.

Результат получается тот же, что и при тоталитарном режиме; самой нужной и характерной фигурой становится ничем не примечательный, исполнительный служащий и не только в системе корпораций, но и в академических кругах. Независимых, выдающихся, ярких людей все чаще признают чужаками, эксцентриками, смутьянами, агитаторами. «Не раскачивай лодку», — говорят им. «Ты же играешь на руку нашим врагам в других странах. Будь патриотом и преклонись перед неуклюжими выкладками хозяина».

Эта близость находит свое выражение и в гладкой, серой, технически зализанной информации, распространяемой средствами массовой пропаганды. Расплата приходит в виде той или иной катастрофы в бухте Кочинос, войны во Вьетнаме или еще чего-нибудь. Само понятие катастрофы становится чем-то внутренне присущим стране, как гетто.

И конечно, основой основ признается необходимость делать все для того, чтобы как-нибудь не задеть интересов и огромных капиталовложений финансово-политических империй. Любые нарушения выработанной корпорациями нормы поведения словом или делом могут уменьшить доходы фирмы, а это теперь — новый смертный грех. Ибо уменьшение доходов может повлечь за собой безработицу, родители впа-

дут в отчаяние, дети останутся голодными. Тогда начнутся беспорядки, участятся случаи самоубийств. И станет ясно, что всеобщее благоденствие целиком и полностью зависит от процветания и благодушия финансовых магнатов. Самым распространенным афоризмом становится: «Помалкивай!»

### *Промышленные предприятия*

О корпорации трудно писать еще и потому, что само понятие «корпорация» вызывает у людей самые различные ассоциации.

При упоминании о корпорации у многих в памяти возникают производственные корпуса той или иной корпорации. Иногда люди говорят, что они бывают в корпорациях, имея в виду посещение ими заводов и контор корпорации.

Однако никто, даже юрист корпорации, никогда не видел корпорацию как таковую, которая, будучи понятием юридическим, не поддается никаким чувственным восприятиям; она столь же неосязаема, как и философская абстракция. И тем не менее можно подать в суд на корпорацию, равно как и она может возбудить против кого-либо судебное дело, можно потерпеть от нее или причинить ей убытки. Корпорация конкретизируется в бумагах; каноны же и правила, изложенные в этих бумагах, в случае необходимости суд и будет защищать. Если в корпорации и есть что-либо осязаемое, ошутимое, так это ее бумаги: устав, постановления, титул на имущество. Даже когда корпорации принадлежит один-единственный завод, в котором размещается и заводоуправление, ее все же нельзя увидеть; можно увидеть только ее имущество, которое она имеет право продать или как-то еще распорядиться им; при этом она все-таки останется корпорацией.

Когда отделам контакта с общественностью нужно представить корпорацию публике, они показывают какую-то часть ее имущества, обычно промышленные предприятия. Все 200 ведущих корпораций, перечисленные в приложении Б, — это полномочные представители подобных промышленных предприятий. Сама же корпорация — это торгово-промышленное дело, или финансово-политическая империя; дело — это придаток промышленного процесса, который может осуществляться и под другой юридической вывеской.

Очень легко увидеть связь с производственным процессом таких компаний, как «Юнайтед Стейтс стил», «Дженерал моторз», «Америкэн телефон энд телеграф», и других подобных

им фирм (простое посещение их предприятий убедит в этом всех сомневающихся), однако иногда это сделать очень трудно. Всем ясно, что компании, занятые электро- или газоснабжением, и железнодорожные компании имеют непосредственное отношение к производству. Однако не всех можно убедить, что фирмы «Сиерз, Робэк энд компани», «Грейт атлантик энд пасифик ти» и «Р. Х. Мейси энд компани» также имеют отношение к производству. И тем не менее это так.

Даже если мы на минуту представим, что не существует никакого производства, эти корпорации по своей юрисдикции остаются производственными предприятиями, в функции которых входит получение, транспортировка, хранение, показ, доставка и предложение вниманию покупателя самых разнообразных товаров. Их производство — снабжение и транспортировка. Конечно, если кто-нибудь и сейчас будет отрицать, что фирма «Р. Х. Мейси энд компани» занята производственным процессом, нам нечего беспокоиться: ведь человек может и не понимать, в чем суть дела. Однако вряд ли кому удастся убедительно опровергнуть тот факт, что так называемые производственные компании и компании коммунального обслуживания занимаются производством и торговлей ради собственной выгоды.

Промышленное производство — обширное поле приложения научных знаний. Во всех отраслях промышленности находят применение математика, физика, химия, биология и даже в той или иной мере в зависимости от вкуса предпринимателя социальные науки. С большим или меньшим проникновением в «собственно» науку во всех отраслях промышленности используются ее достижения. Каждое новое научное открытие, например полупроводниковые материалы, тотчас же находят практическое применение, например в производстве транзисторных приемников. Автоматические станки внедряются в производство вскоре же после их изобретения.

Если кто-либо будет утверждать, что все промышленные предприятия корпораций — чудо современной технической мысли, автор этой книги не будет опровергать это. Напротив, в его лице вы найдете самого красноречивого защитника этого утверждения, ибо он первый и с большей готовностью согласится, что крупные корпорации с производственной точки зрения можно, без сомнения, причислить к современным нам чудесам света.

Но мы рассматриваем их здесь совсем под другим углом зрения, принимая эту внешнюю бросающуюся в глаза сто-

рону за нечто само собой разумеющееся. Мы рассматриваем корпорации с точки зрения их корпоративной сущности, в правовом, политическом и финансово-экономическом плане. Никто не отрицает, напротив, каждый с готовностью согласится, что «Дюпон де Немур энд компани» располагает прекрасными заводами и служебными корпусами, функционирующими с учетом последних достижений науки и техники.

Однако очень немногие из финансистов-политиков знают о достижениях, применяемых на их предприятиях. Так же как и большинство простых людей, они имеют весьма смутное представление о молекулах, атомах, элементарных частицах и основных законах механики. Зато они прекрасно разбираются в бухгалтерских операциях, законодательстве, калькуляции, стоимости, налогах, ценах, политических переговорах, законах рынка, общей организации производства и, конечно, в прибыльности. Как правило, они принадлежат к руководящей верхушке и больше времени проводят на заседаниях правлений и политических совещаниях в верхах, чем на своих предприятиях. О системе налоговых обложений они знают гораздо больше, чем о строении атома.

Вот этот-то общественный аспект деятельности финансистов-политиков и интересует нас. Оставим пока в стороне работу ученых в их лабораториях, инженеров и техников на заводах. Все это есть и в Советском Союзе, и в Китае, однако там нет финансистов-политиков.

Хорошо это или плохо, зависит от того, с какой точки зрения это рассматривать несомненным, однако остается тот факт, что они — отличительная черта американской действительности.

Таким образом, финансисты-политики и финансово-политические империи интересуют нас прежде всего с политической точки зрения. Мы не отождествляем корпорации ни с их промышленными предприятиями, которые сами по себе являются достижениями научно-технической мысли, ни с выпускаемой ими продукцией. Если для простого американца нейлон будет всегда ассоциироваться с именем Дюпон, для нас он будет ассоциироваться только с химией, а Дюпон, так же как Форд, Рокфеллер, Меллон и другие, — с финансово-политическими империями.



### СТРУКТУРА ФИНАНСОВО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ

Если финансисты-политики и финансово-политические империи постоянно враждуют между собой, по крайней мере в деле наживы и накопления денег, каким же образом они все-таки добиваются известной согласованности действий, если таковая вообще возможна? Царит ли между ними полное согласие, когда они навязывают стране ту или иную политику?

Сказать, что они действуют вместе как некий «союз денежного мешка», — значит объявить себя сторонником теории заговора, на которую многие ученые мужи, занимающиеся организационными проблемами, взирают с нескрываемым неодобрением и презрением (многие из них, между прочим, стоят на верном пути к получению постов в госдепартаменте, в министерстве обороны или финансов или теплых местечек в корпорациях).

Всю историю, бесцеремонно утверждают сторонники этой теории, можно рассматривать как заговор в широком смысле слова. В этом случае слово «заговор» употребляется очень широко, может быть, субъективно и даже подсознательно и означает ни больше ни меньше, как координацию действий, направленных на достижение определенных целей, идущих вразрез с интересами широкой общественности; ведь не случайно это слово не имеет специального, точного значения в судебном кодексе.

Во всяком случае, особенно ретивые представители финансовой элиты иногда попадают с поличным и держат ответ перед американским судом, так что даже в узком юридическом смысле этого слова многие являются самыми настоящими, «удостоверенными судом» заговорщиками. Следовательно, если в их действиях и не удастся усмотреть широко-

го заговора в юридическом смысле, нельзя отрицать, что некоторые их действия неоднократно признавались заговорщическими. Поэтому за теорией заговоров кроется несколько больше, чем это признают прославленные ученые мужи.

### *Три теории*

Существуют три основные социологические теории, получившие признание в ученом мире, которые объясняют механизм принятия важнейших социально-экономических решений. Главным и весьма туманным вопросом при этом является следующий: кто именно принимает решения, касающиеся жизни общества, если их вообще кто-либо принимает? Кто командует парадом?

Этот вопрос в значительной мере является псевдопроблемой, ибо каждому ясно, что эти решения принимает не он, не его соседи и не его сослуживцы или знакомые. Ему ясно также, что их принимают какие-то очень далекие и весьма неопределенные «они».

Однако этот факт, очевидный для каждого разумного человека, далеко не очевиден для ученых мужей, превративших эту проблему в окутанную туманом схоластику. Некоторые далеко не уверены, что подобные решения вообще могут кем-то приниматься; они выдвигают даже теорию о том, что это коллективный и в то же время скрытый процесс.

Итак, во-первых, существует теория элиты, которую проповедуют некоторые маститые исследователи. Во-вторых, теория инертной, равнодушной, разрозненной толпы, состоящей из множества глупцов (по П. Т. Барнуму) и из огромного числа болванов (по Х. Л. Менкену) — завсегдатаев спортивных трибун и пивных.

Согласно этой теории, на фоне массы, состоящей в подавляющем большинстве из ленивых, тупых, легковверных людей, которые не ищут в жизни ничего, кроме работы, развлечений, относительного благополучия и посредственности, вдруг появляются немногие по-настоящему деятельные, активные личности, которые, как правило, благодаря случайности оказываются «на высшем уровне», где принимаются важнейшие решения. Поскольку некие Том, Дик и Гарри не желают действовать энергично, а Джордж развивает бурную деятельность, он волей-неволей оказывается среди вершителей судеб общества как прирожденный лидер. Но он попадает туда скорее случайно, чем по умыслу, оставаясь там по-

тому, что хорошо вписывается в окружение. Он не заговорщик, не дурак и не представитель элиты.

И в-третьих, существует теория плюрализма, согласно которой многие различные силы, группы и личности противостоят друг другу в обществе, однако под чьим-либо культурным покровительством они после некоторой дискуссии приходят к общему мнению или компромиссу; подобная теория очень хорошо вписывается в рамки демократии. Этот процесс устраивает все заинтересованные стороны.

Мы остановимся на каждой из этих теорий, так как каждая из них освещает только часть проблемы. Конечно, было бы предпочтительнее иметь единую теорию, включающую все три. Но поскольку таковой нет, можно себе позволить, а некоторые социологи именно так и поступают, соединить теории и использовать их все вместе. Однако это отдает эклектикой, и потому некоторые весьма строгие теоретики отвергают подобное объединение. Однако наш мир — даже если мы ограничим его только жизнью общества — гораздо сложнее, чем любая даже всеобъемлющая теория о нем.

Что касается меня, то я предпочитаю эклектически соединять эти три теории в том иерархическом порядке, в котором они здесь упомянуты. Другими словами, опыт подсказывает мне, что теория элиты лучше всего объясняет многие факты. То, чего нельзя объяснить с помощью этой теории, можно объяснить с помощью теории массы. И наконец, во многих случаях, из которых каждый сам по себе не так уж важен, помогает теория плюрализма, подтверждаемая многими фактами. Но ее можно применять далеко не так широко, как полагают ее создатели.

Теория элиты предполагает или подразумевает теорию массы, ибо вряд ли может быть общество, где есть элита, но нет массы. Если бы все были деятельными, активными членами общества, могла ли тогда образоваться элита? Ибо в таком случае, как это ни парадоксально, сама масса превратилась бы в элиту и восторжествовала бы полная демократия. Таким образом, теория массы тесно увязывается с теорией элиты. Существование элиты предполагает наличие массы, а наличие массы предполагает существование элиты, если мы хотим, чтобы общество продолжало существовать. Короче говоря, вялая, инертная масса должна иметь наставника или, еще лучше, целую группу руководителей. А если считать, что в элиту входят самые лучшие, избранные члены общества, то, выходит, нужно только радоваться.

Об этих теориях и их самых ярых приверженцах один

молодой социолог написал интересную книгу. О них вообще написано довольно много. Сам он счел необходимым эклектически объединить все три теории, хотя считает, что теория плюрализма является наиболее всеобъемлющей. Так как он пишет в основном о том, каким образом принимаются важнейшие решения местными властями небольшого городка в Калифорнии, то теория плюрализма оказалась самой подходящей, ибо наиболее успешно она может применяться на нижнем уровне, не представляющем большого интереса для финансовой элиты. Однако теория плюрализма оказалась бы просто бессильной объяснить что-либо, примени он ее к управлению компанией или к городу, где при значительном проценте негритянского населения власть осуществляют белые.

Автор этой книги выступает против теории элиты, считая, что она якобы приписывает все решения скрытым, завуалированным ведущим группировкам. Если они скрыты от большинства, следовательно, рассуждает он, их нельзя исследовать с помощью рациональных методов. Далее, теория элиты сглаживает и прикрывает борьбу внутри самой элиты по поводу того или иного решения. Если иметь в виду именно такую борьбу, можно прийти к выводу, что необходимо рассматривать события внутри самой элиты с точки зрения теории плюрализма, и нужно признать, что логически это очень удачно выбранная позиция для доказательства возможности широкого применения этой теории. И наконец, теория элиты должна опираться на события, происходящие за пределами элиты, чтобы объяснить изменения, происходящие в самой элите, ибо, хотя элита меняется, изменения эти происходят далеко не спонтанно. Отсюда он делает вывод, что при изучении механизма принятия важнейших решений теория элиты, как правило, не подтверждает ее основного положения о том, что все главные решения принимаются отдельными руководящими группировками.

И хотя я не могу согласиться со словом «все», я полагаю, что на мне и на всех, кто придерживается теории элиты, лежит обязанность показать, что основные решения действительно исходят от элиты, от ее ведущих группировок, даже если эти решения расходятся с уже установившимися традициями, принятыми обществом в целом. Если уж такие решения принимаются элитой, и принимаются надолго, тогда нетрудно сделать вывод, что все другие решения принимаются аналогичным образом. Для начала можно сказать, что ведь не широкая же публика, состоящая в основном из

потребителей, принимает решение поднять цены. Такое решение не может возникать и на свободном рынке, если принять во внимание систему корпоративного установления цен. Отсюда следует, что решение это принимают все те же непонятные «они», на которых большинство смотрит весьма неодобрительно.

Теория элиты, если взять ее шире, утверждает, что в Соединенных Штатах, например, существует много элит, включающих в себя лучших представителей в каждой области. Есть элита научная, техническая, художественная, артистическая, спортивная (но не политическая или финансовая); в каждую из них открыт доступ всем, кто проявляет незаурядные способности и таланты. Это открытые элиты, вполне соответствующие демократическим принципам. Но существует также, как утверждают многие авторы, политико-экономическая элита, которая стоит над другими элитами и является закрытой. Чтобы войти в нее, мало иметь таланты или способности. Главным, но не единственным пропуском в этот избранный круг являются деньги. Эту элиту часто называют «союзом денежного мешка», объединением финансово-политических империй. Лидеры этого объединения — финансисты-политики. Этот «союз денежного мешка» отличается от властвующей элиты Райта Миллса, представляющей собой весьма причудливый и в высшей степени субъективный узор на старой основе — идее о денежной элите. Если из властвующей элиты Миллса убрать всех миллионеров, она превратится в прах.

Если денежная элита и строится изнутри по принципу плюрализма, то по отношению к окружающему ее миру она предстает как довольно сплоченное, небольшое, единое объединение. Приняв или отвергнув какое-то решение (а мы можем лишь в очень редких случаях заглянуть на кухню, где готовятся эти решения), она противостоит всему остальному миру, как единый фронт, даже если внутри этого фронта не всегда удастся достигнуть полного единства взглядов. Во всяком случае, люди, входящие в этот узкий избранный круг, очень хорошо отличают инсайдеров от аутсайдеров.

Чтобы понять, что движет ими, достаточно прежде всего присмотреться к тому, как они ведут свои мирские дела. Нет никакой необходимости подслушивать их телефонные разговоры или выпытывать у их специалистов по психоанализу профессиональные тайны, чтобы прийти к выводу, что почти все они руководствуются следующим: 1) удержать свои богатства и власть; 2) умножить по возможности богатства и

усилить власть; 3) использовать все достижения современной науки, техники и политики для удержания и упрочения своей власти; 4) добиваться максимально возможного уменьшения своей доли в налоговом бремени; 5) поддерживать политическую и экономическую линию правительства, если она укрепляет их позиции, и бороться против нее, если она может их ослабить; 6) предстать перед глазами всего мира в качестве наиболее достойных членов общества.

Об их конкретных целях мы узнаем от их лоббистов в законодательных органах, ассоциациях торговцев и из газет. В «Форчун», «Уолл-стрит джорнэл» и подобных им изданиях иногда умышленно, а иногда и неумышленно рассказывается достаточно много об их намерениях. Кроме того, их цели становятся известными в результате публичных расследований, заявлений, показаний в судах и из книг, написанных кем-либо из инсайдеров и время от времени появляющихся на книжных прилавках. Существуют мемуары, например, покойного Клэренса У. Бэррона, критические и дружеские биографические очерки и даже письма (хотя письма, как это было с письмами Дж. П. Моргана-старшего, согласно его завещанию, часто предаются сожжению). Само по себе это уже напоминает заговор.

Нужно признать, что основные цели денежной элиты гораздо яснее, чем различные средства, которые часто используют ее представители для достижения этих целей.

Члены этой элиты придерживаются следующего взгляда: что хорошо для них, хорошо и для Соединенных Штатов. (Об этом можно судить хотя бы по их явным, не скрываемым от посторонних поступкам.) Они считают, что их личные денежные интересы полностью совпадают с интересами всей страны. Известно, что, кроме всего прочего, они выступают за минимальный контроль со стороны правительства над средствами своих корпораций; они не скрывают этого и делают все, стремясь добиться своей цели. Они утверждают, что общество нуждается лишь в самом минимальном руководстве. Разве кто-либо станет против этого возражать?

Что касается их поступков, то определение таковых нельзя считать трудностью, присущей только теории элиты. В наши дни, когда психоанализ Фрейда получил широкое распространение, поступки каждого человека становятся загадкой даже для него самого. Каковы же цели тех, кто участвует в принятии важнейших решений, если исходить из теории плюрализма? Если допустимо возражение такого рода, как:

«Откуда нам знать, какие цели преследуют представители элиты и почему?» — то, следовательно, правомерно задать такой же вопрос и тем вершителям судеб, которые, согласно теории плюрализма, принимают важнейшие решения. Поскольку мы не можем заглянуть в чью-либо голову, нам приходится судить о намерениях человека по его поступкам. Если человек прячет деньги в подполе, мы делаем вывод, что он скупой. Можем ли мы ошибиться? Возможно, на самом деле этот человек расточителен. Что касается того, почему он это делает, специалист по психоанализу мог бы объяснить его действия страхом остаться без средств к существованию, чувством неустroенности, отверженности или отчуждения. Но разве спрятанные деньги могут избавить его от беспокойства? Тем не менее объективно, на фоне других людей, этот человек необычен. С точки зрения психиатрии это не простой случай.

Теоретические возражения против теории элиты, может быть, не так убедительны, когда рассматриваются только в чисто теоретическом плане, еще до сопоставления их с реальными фактами.

Но есть и другие, более убедительные, понятные каждому разумному человеку доводы против теории плюрализма и ее якобы большего удобства в объяснении механизма принятия важнейших экономических решений в общенациональном масштабе. Ведь если бы эта теория была состоятельной, если бы важнейшие политические и экономические решения в Соединенных Штатах были результатом компромисса между примерно равными враждующими группами и каждая группа принимала участие в выработке решений, тогда наблюдалось бы гораздо большее равенство между различными группами населения в отношении денег, влияния и престижа. Социологи могут привести массу примеров в подтверждение теории плюрализма. Но сейчас речь идет о самых важных для народа решениях, а именно кто сколько получит, где, каким образом, почему. И я утверждаю, что такие решения принимает только элита, иногда вопреки сильному противодействию.

Если решения, касающиеся распределения основных экономических средств, принимаются сообща, чем же тогда объяснить, что это распределение столь неравномерно? Согласно теории плюрализма, отдельные группы людей не возражают против низкого дохода, который они имеют при существующей экономической системе. Однако миллионы людей постоянно протестуют против слишком низкой оплаты

труда. Их выступления говорят о том, что они ни в коей мере не согласны с принятыми решениями, касающимися распределения денежных средств.

Большинство американцев, и в их числе выдающиеся умы и высококвалифицированные специалисты, находятся в положении игроков в кости, играющих с противником, которому с завидной регулярностью выпадает 7 и 11; когда же кости переходят к ним в руки, они почему-то не хотят показывать ни 7, ни 11. Если бы такое невезение постигло их в настоящей игре, они бы тут же заподозрили, что дело нечисто и их обманывают.

Если бы «социальные кости» не подвергались разным закулисным манипуляциям, разве могло бы такое великое множество американцев находиться в неравном положении, когда речь идет о деньгах и собственности? Часто говорят, что обычно в таком положении находятся никчемные люди, которым не хватает честолюбия и энергии. Тогда уместно спросить, можно ли считать никчемными людьми лауреатов Нобелевской премии, университетскую профессуру и высококвалифицированных специалистов, получающих до смешного маленькое жалованье по сравнению с руководителями корпораций? Или мы должны думать, что высококвалифицированные специалисты довольны своим относительно, скудным заработком? Трудно согласиться с этим, читая их профессиональные журналы, где они сетуют на слишком низкую оплату их труда. Они очень напоминают игроков, которые жалуются на «меченые» игральные кости, причем жалуются безрезультатно.

Имея в виду неквалифицированных работников, неужели можно говорить, что какой-нибудь обнищавший сезонный сельскохозяйственный рабочий или натурализовавшийся иностранец, обитающий в гетто, не протестует против своего бедственного положения, в котором он оказался вследствие плюралистического механизма принятия решений?

Изучая историю организованных рабочих на крупных предприятиях, которая являет собой сплошную цепь крутых антирабочих мер и решительного противодействия им, мы видим, что основные экономические и политические решения всегда навязывались сверху сопротивляющимся, а иногда разъяренным жертвам. Рабочие сталелитейных заводов Эндрю Карнеги, которые за каторжный труд в горячих цехах по 72 (а то и больше) часа в неделю получали всего 10 долл., никогда бы добровольно не согласились на столь ничтожную оплату труда. Но ведь никто не спрашивал их согласия и не



выслушивал их представителя. Только страшная нужда заставила их согласиться на эти тяжкие условия.

Все те, о ком я упомянул выше, получают вознаграждение в зависимости от спроса и предложения рабочей силы на рынке. Что же касается представителей финансово-политической элиты, то их доходы не определяются законами рынка, которым они в общем-то подчиняются. Они стараются привести законы рынка в соответствие со своими желаниями.

Таким образом, создается впечатление, что рабочие (и квалифицированные и неквалифицированные) наталкиваются на предписание: «Досюда и не дальше». Они не согласны с этим предписанием, ведь никто не обсуждал его с ними. Они не приемлют этого предписания, но что-либо сделать бессильны.

Похоже, что это предписание исходит сверху от какой-то особой узкой группы, ибо нет закона, запрещающего получение большого дохода в условиях экономического процветания.

Почти все попытки представителей других открытых элит приобщиться к социально-экономическим решениям финансово-политической элиты оказываются тщетными. У них нет для этого наследственного права, а даже если бы оно и было, у них могло бы не быть некоторых других необходимых качеств для участия в подобного рода делах.

Какова же в действительности структура элиты, или финансово-политической империи?

### *Браки внутри элиты*

Элита, которая обосновалась главным образом на Востоке Соединенных Штатов, отличается прежде всего сложными переплетениями родственных связей. Об этом написано очень много, и потому мы не будем специально останавливаться на данном вопросе. Вся финансово-политическая элита и ее окружение — это сложное переплетение родственных отношений, наподобие тех, которые связывают старейшие аристократические семьи Европы.

Браки между богатейшими представителями финансово-политической империи продолжают заключаться, и мы можем узнавать об этом почти каждую неделю на страницах американских газет, посвященных светской хронике.

В качестве примера рассмотрим не слишком сложную структуру браков и родственных связей в семье Фордов. У Эдзела, единственного сына основателя династии Генри

Форда, было 4 детей. Один из 3 его сыновей, Генри Форд II, женился на католичке Анне Макдоннелл. У них было 3 детей. В 1965 г. их 24-летняя дочь Шарлотта вышла замуж за 56-летнего богатого греческого судовладельца Ставроса Спироса Ниаркоса, состояние которого оценивалось самое меньшее в 260 млн. долл. В феврале 1966 г. было сообщено, что она разрешилась от бремени, а несколько позже появились слухи о весьма вероятном разводе. Приготовления Шарлотты к ее дебюту в обществе в 1959 г., если верить «Таймс», заняли целый год; церемония дебюта, на которой присутствовало 1200 гостей, стоила 250 тыс. долл., причем 60 тыс. пошло только на цветы. «С берегов Миссисипи, — писала «Таймс», — было доставлено 2 млн. магнолий, которыми покрыли стены коридоров, ведущих в зал для гостей; загородный клуб Детройта, где происходила церемония, был оформлен под французский замок XVIII века». Ее сестра Анна Форд, 22 лет, чуть позже вышла замуж за нью-йоркского биржевого маклера международного масштаба Ганкарио Учиелли. Сам Генри Форд II после развода с первой женой и отлучения в связи с этим от церкви женился на Марии Кристине Ветторе Остин, также разведенной и отлученной от церкви. Семья, которую она представляет, владеет крупнейшими автомобильными заводами в Италии и Англии и слывет одной из богатейших семей в Европе. Уильям Форд, второй сын Эдзела, женат на Марте Файрстоун, принадлежащей к династии каучуковых магнатов; у них 3 детей.

Так, на примере сравнительно молодых Фордов видно причудливое переплетение различных семейств, общим знаменателем которых является собственность; это же характерно и для других богатейших семей Америки.

Что касается внешних и внутренних матримониальных связей между представителями финансовой элиты, то, пожалуй, самым ярким примером в этом отношении является семейство Дюпонов, состоящее в родстве с другими известными богатыми семьями, такими, как Пибоди и Рузвельты. Среди потомственных миллионеров трудно отыскать человека, который бы не состоял в каком-либо родстве с другими богатыми семьями; многие из этих семей в свою очередь породнились с европейской аристократией. Родственные узы так или иначе связывают на первый взгляд совершенно различные между собой семьи богачей.

Чтобы не задерживать внимание читателя на фактах, уже имеющих в изобилии в различных других печатных изданиях, я только замечу, что деятельность финансистов-поли-

тиков по большей части дело семейное. Правда, у этих семей иногда возникают разногласия и расхождения с другими семьями их круга (теория плюрализма); что же касается внешнего мира, то тут они выступают единым фронтом (теория элиты).

### *Претензии на аристократическое происхождение*

Американские миллионеры, как об этом свидетельствует Кливленд Эмори, путают богатство, помпезные приемы, прочное положение в политическом и экономическом мире и почти неограниченную власть с аристократическим происхождением. Как правило, они причисляют себя к аристократии. Сотни миллионеров разыскали или заказали себе европейские гербы, из которых более 500 были признаны подлинными и зарегистрированы Обществом истории и генеалогии в Новой Англии, самой авторитетной организации в США в отношении генеалогии и гербов. Такой повышенный интерес к гербам со стороны счастливых, уже зарегистрировавших их, и тех, кому еще не удалось этого сделать, говорит о том, что сами миллионеры в отличие от недальновидных сторонних наблюдателей рассматривают себя в тесной связи со своим родом и принадлежащими ему богатствами, а не как отдельных победителей в индивидуалистической борьбе за место под солнцем. Эти семьи всегда связываются в представлении американца с возникновением в стране тех или иных учреждений, которым американские дети поют хвалебные гимны в школе.

### *Школы финансовой элиты*

Дети финансистов-политиков и их ближайших приближенных очень рано изолируются от остальной массы американских детей: они учатся в частных школах, являющихся неотъемлемой частью мира финансовой элиты. Этим вопросом специально занимался К. Райт Миллс.

В этих школах учатся дети не только представителей финансовой элиты. Эти частные школы можно назвать «демократическими», ибо доступ туда открыт детям из различных слоев общества, а некоторым даже предоставляется специальная стипендия. Есть школы, которые принимают и негров. Однако они не стремятся отобрать самых способных детей.

Вот в этих-то школах и учатся дети представителей финансовой элиты вместе с детьми, принадлежащими к другим социальным прослойкам, которые получают специальную стипендию, дающую им возможность учиться вместе с детьми богачей.

Если судить по официальным программам, то знания, которые дают лучшие из этих школ, ничуть не шире знаний, которые можно получить в лучших бесплатных государственных школах. Однако ленившиеся дети, которых сколько угодно в любой группе населения, добиваются в них лучших результатов благодаря небольшому числу учащихся в классах, расположению школ вдали от всякого рода соблазнов и развлечений и строгому контролю за выполнением домашних заданий. Способный, самостоятельный учащийся одной из лучших бесплатных школ, которых, к сожалению, очень мало, получит несколько не меньше знаний, чем в лучшей частной школе; менее способный учащийся, несомненно, усвоит больше в частной школе, где создаются своего рода тепличные условия.

В старых частных школах между учащимися, как правило, возникают более тесные связи, чем в бесплатных государственных школах или в колледжах. Такие связи, по-видимому, скрепляет совместная жизнь под одной крышей вдали от дома. Если спросить кого-нибудь из бывших учащихся частных школ о том, где он получил образование, то вряд ли он упомянет Гарвардский, Принстонский или Йельский университет; с гораздо большей вероятностью он назовет Эксетер, Эндовер, Чоат, Гротон, Хотки или другую частную школу.

Случаи, когда дети миллионеров обучаются в государственных школах, очень редки. Исследуя этот вопрос, каждый может убедиться, что подавляющее большинство обучалось в старых частных школах, пользующихся безупречной репутацией. Те, кто любит подчеркивать, что Джон Кеннеди учился в Гарвардском университете, а Эдлай Стивенсон в Принстонском, просто показывают свою неосведомленность в этом вопросе, ибо это не имеет никакого значения. Важно то, что оба они учились в частной школе в Чоате и в какой бы университет они потом ни пошли, они по-прежнему продолжали оставаться чоатскими однокашниками. В Гарвардском, Принстонском или Йельском университетах в принципе может учиться каждый, но не каждый может попасть в частную школу в Чоате.

Как показывает Миллс, выпускников частных школ свя-

зывают очень прочные узы. Впоследствии в нарушение всяких пропорций они занимают высшие или близкие к ним должности в крупнейших страховых компаниях, банках, инвестиционных трестах и корпорациях. Ибо владельцы этих предприятий сами когда-то учились в тех же школах. Кончая эти школы, наиболее способные представители низших социальных классов получают возможность попасть в конторы корпораций.

До недавнего времени выпускники частных школ чаще всего поступали учиться в Гарвардский, Йельский, Принстонский и другие университеты, входящие в Лигу Айви. В последнее время эта тенденция ослабляется в связи с тем, что в частных университетах возросли требования к научной подготовке студентов: университеты стремятся подготовить как можно больше ученых и преподавателей и меньше всякого рода коммерсантов и администраторов для компаний.

Таким образом, американские богачи, которые все чаще оказываются связанными друг с другом родственными узами, отдают своих детей в частные школы; число последних довольно невелико. Иногда они посылают их учиться в Швейцарию или Англию.

Получив университетское образование, дети богачей вступают в мир, где многие из их родственников являются крупными собственниками и занимают важнейшие посты в больших корпорациях или связанных с ними предприятиях. Они вращаются в кругу, который в Англии, где, собственно, и возникло такое разделение, назвали бы по традиции высшим обществом, аристократией, представители которой являются членами охотничьих клубов и выпускниками закрытых привилегированных школ. Чаще всего они женятся на девушках, принадлежащих к этому же кругу, и занимаются делами, связанными с собственностью или с попечительскими фондами.

Если они выбирают себе спутника жизни не из потомственных богачей, а из другого круга, то становятся объектом сенсационных газетных статей, ибо, когда богатство вступает в союз с бедностью, для газет это такое же из ряда вон выходящее событие, как и сообщение о том, что человек искусал собаку. И хотя такие браки все же имеют место, вся вызванная ими газетная шумиха означает только одно: этот брак столь же неуместен, как и, по мнению потомственного английского тори, брак английского короля с какой-нибудь миссис Симпсон. После таких сообщений рядовой читатель ожидает сообщения о почти неминуемом разводе.

Однако ни родственные узы, ни гербы, ни обучение в частных школах не гарантируют элите надежного благополучия. Иногда в семьях элиты, к их величайшему прискорбию, бывают люди, составляющие исключение. Даже самые лучшие частные школы не спасают богатые семьи Америки от появления в них шансонье, актеров, фотографов и даже Кеннеди, Стивенсонов или Рузвельтов.

Высшие финансовые круги, чувствуя настоятельную необходимость как-то особенно подчеркнуть свою исключительность, которую им не могут гарантировать ни родственные связи, ни гербы, ни школы или деньги, создают целую сеть частных клубов, куда, особенно в восточных штатах, был закрыт доступ и папе Римскому, и большинству американских президентов.

Частные клубы — это святая святых финансистов-политиков и деятелей корпораций. Они являются своего рода «светскими» центрами контроля, которыми располагает финансовая элита.

В каждом крупном городе есть по крайней мере один такой клуб: Чикагский клуб, Кливлендский клуб, Хьюстонский нефтяной клуб, питсбургский клуб «Дюкэн» и другие. Все они созданы по образу и подобию старых клубов Бостона, Нью-Йорка, Филадельфии и Балтимора, которые в свою очередь были скопированы с английских клубов. Пожалуй, наиболее важны сейчас нью-йоркские клубы, так как именно в Нью-Йорке сосредоточены наибольшие капиталы; членами нью-йоркских клубов являются самые крупные толстосумы из других городов и даже из других стран.

Существуют различные мнения о том, какой из нью-йоркских клубов самый привилегированный. Клуб «Никербокер», например, ставит непременно условием, чтобы члены клуба были либо коренными нью-йоркцами, либо по крайней мере жили в Нью-Йорке какой-то период времени. Клуб «Линкс», созданный в 1921 г. якобы для того, чтобы способствовать распространению игры в гольф, объединяет самых крупных финансовых воротил. Для непосвященного американца эти клубы почти ничем не различаются между собой. «В клубе «Метрополитен», «Юнион лиг» или «Юниверсити», — пишет Кливленд Эмори, — можно совершить сделку на сумму 10 тыс. долл., тогда как для заключения сделки на 100 тыс. долл. вы должны пойти в «Никербокер», «Юнион» или «Рэкет». Если же вы ворочаете миллионами, вам подойдет толь-

ко «Брук» или „Линкс”». Особенно крупные финансовые тузы на всякий случай являются членами всех клубов сразу.

Мне кажется, что все клубы, если учитывать размер капитала их членов, можно расположить в следующем порядке: «Линкс», «Никербокер», «Метрополитен», «Рэкет энд теннис», «Брук», «Юнион», «Юнион лиг».

Эти клубы, кроме, может быть, двух последних, являются фешенебельными, доступными лишь небольшому числу лиц. В клуб «Юниверсити» открыт доступ несколько более широкому кругу людей; среди членов клуба есть представители интеллигенции, управляющие компаниями и администраторы среднего ранга, то есть не только президенты и вице-президенты корпораций. Хотя в эти клубы входят представители финансовой элиты, такие, как Аллен П. Кэрби, Кливленд Э. Додж, Гелет и другие, их можно считать связующим звеном между закрытыми клубами верхушки финансовой элиты и миром высших и средних служащих корпораций. Такой же характер, только в меньшей степени, присущ и клубам «Юнион» и «Юнион лиг».

Еще большим связующим звеном и местом встречи представителей высших кругов финансовой элиты, с одной стороны, и общественных и литературно-художественных деятелей — с другой, служит клуб «Сенчури ассошиейшн», в котором широко представлены известные художники и артисты, музыканты, журналисты, писатели, юристы, издатели и широко образованные служащие компаний (редкая и совершенно особая разновидность!). Лишь очень немногие из членов закрытых клубов поддерживают через «Сенчури ассошиейшн» отношения с представителями художественной интеллигенции, отличающимися своей образованностью, хотя и не лишенными некоторого налета богемы. Список членов этого клуба за 1965 г., в котором можно встретить такие имена, как Дин Раск, Исаак Стерн, Эрик Северейд, Уолтер Липпман, Иегуди Менухин, Джеймс Рестон и Арнольд Тойнби, наряду с тремя Рокфеллерами и другими неукротимыми представителями высших корпоративных кругов, говорит о том, что лишь очень немногие склонны ставить под сомнение правильность и великодушие мира финансово-политических империй. Большинство тех, кто принадлежит к этому миру, являются самыми ярыми его приверженцами и защитниками; некоторые иногда позволяют себе выразить робкое сомнение. Но никто не отвергает полностью благодетельность, якобы присущую миру финансовых магнатов и их политике.

Несомненно, в клубе «Сенчури ассошиейшн» собраны ин-

теллектуальные сливки крупнейших клубов Нью-Йорка, и это сразу бросается в глаза. Среди членов этого клуба некоторые производят впечатление по меньшей мере людей самостоятельных, имеющих независимые суждения. Однако клуб никогда не был настолько левым, чтобы принять в число своих членов Нормана Томаса, Скотта Нирина, Райта Миллса, Торстайна Веблена или даже Джона Р. Коммонса, [деятелей буржуазно-либерального толка. — *Ред.*], которые любят устраивать различного рода дискуссии. Однако в числе его членов в свое время были Франклин Делано Рузвельт и Герберт Гувер, и это дает представление о его политических полюсах. Среди ученых — членов клуба отсутствуют любители посягать на социальные границы.

В списке членов клуба за 1965 г. отсутствуют имена способных видных деятелей негритянского движения, таких, как Тургуд Маршалл, Уитни Янг, Мартин Лютер Кинг, Рой Уилкинс, Роберт К. Уивер. Нет среди них и Уолтера Уайта.

Чтобы получить полное представление о том, какого рода люди принимаются в клуб «Сенчури ассошиейшн», основанный в 1847 г., можно привести имена людей, никогда не числившихся в его списках: Х. Л. Менкен (однако Эндрю Меллон был), Марк Твен (однако Корнелий Вандербильт был), Линкольн Стеффенс, Джозеф Пулитцер, Чарлз Бирд, Эдмунд Уилсон, Синклер Льюис, Стенли Холл, Юджин О'Нейл, Герберт Соуп, Теодор Драйзер, Генри Д. Торо, Герман Мельвиль (однако Морган I и II были), Моррис Рафаэль Коэн, Кливленд Эмори, Беннет Серф, Уильям Джеймс и т. д. Однако Джон Дьюи, Оливер Лафарж, Освальд Г. Виллард и Чарлз Пирс в свое время были членами этого клуба.

Во всяком случае, вряд ли можно сказать, что в этом клубе сейчас или в прошлом была полностью представлена лучшая часть американской интеллигенции. Принцип отбора членов этого клуба не так-то легко разглядеть. Довольно пестрый состав его членов трудно привести к какому-то общему знаменателю; кроме того, бросается в глаза отсутствие среди его членов многих виднейших представителей американской интеллигенции прошлого и настоящего. Людям критического склада ума, мятежным и решительным, доступ в клуб всегда был закрыт.

Основное назначение клубов «Юниверсити» и «Сенчури ассошиейшн» — служить связующим звеном между финансовой элитой и внешним миром. В этих клубах представители финансового мира черпают сведения о том мире, который простирается где-то у их ног, от людей, принадлежащих к



богеме и имеющих возможность без всяких затруднений переходить из гостиных клубов в кафе Йорквилля или Гринвич Вилладж и обратно. Эта относительно большая свобода передвижения представителей артистического мира иногда служит предметом зависти для финансистов-политиков.

Вокруг этих клубов, по их образу и подобию, выросли, как грибы после дождя, их точные копии, только меньшего масштаба. Иногда их создают и инакомыслящие. У каждого клуба — своя специфика, свое назначение, некоторые, наподобие клуба «Брук» (трогательно названного так в честь одной из поэм Теннисона), обслуживают своих членов круглые сутки.

По мнению Эмори и других сторонних наблюдателей, интересующихся этой проблемой, второстепенными клубами с неограниченным доступом следует считать «Манхэттен», «Лотос», «Кофи хауз» (к этому клубу принадлежит Нелсон Рокфеллер), «Гарвард», «Йейль» и «Принстон». Гораздо лучше, пожалуй, известны широкой публике благодаря их ассоциации с артистическим миром такие клубы, как «Лэмс» и «Плейерс», но их по справедливости можно отнести к самому низшему разряду клубов, о которых мы ведем речь в этой главе, и я упоминаю их только затем, чтобы сказать, что они никак не могут быть отнесены к числу закрытых клубов американской элиты.

Единственный из нью-йоркских клубов, распахнувший свои двери перед Джоном Д. Рокфеллером, прозванным Большой Джон, — «Юнион лиг». Его сын (Джон Добрый), следуя совету своего наставника покладам, Фредерика Т. Гейтса, не пожелал вступить в этот клуб, однако он стал членом «Юниверсити» и «Сенчури ассошиейшн». Его внуки принадлежали к самым фешенебельным клубам: «Линкс», «Никербокер», «Метрополитен» в Вашингтоне и другим. Однако ни один из них не является членом клуба «Юнион лиг».

Основатель династии Рокфеллеров не пользовался уважением не только радикалов, популистов и либералов, но и представителей богатых фамилий в Америке, хотя это и может показаться странным многим читателям. Кливленд Эмори пишет: «Всего лишь лет 30 назад, например, «вдовствующая королева» из гордой нью-йоркской семьи Гардинеров миссис Дэвид Лайон Гардинер, узнав, что ее внук собирается прогуляться и поиграть с детьми Рокфеллеров, сказала: «Никто из Гардинеров никогда не станет играть с внуками гангстера». На прогулку был наложен запрет. Де

Гольер, старшина нефтяных промышленников, заметил однажды Кливленду Эмори, что он никак не поймет, «считать ли ему Джона Д. Рокфеллера величайшим из всех нефтяных королей или прожженным негодяем, сумевшим одурачить всех капиталистов Америки».

Сейчас Нелсона Рокфеллера считают спасителем клуба «Никербокер», которому в 1954 г. угрожало слияние с клубом «Юнион». Несколько видных членов клуба согласились оплатить долг из расчета 10 центов на каждый доллар. Кроме того, Рокфеллер купил помещение клуба и разрешил клубу пользоваться им бесплатно в течение 10 лет, а затем еще в течение 10 лет. Нетрудно сделать вывод, что Рокфеллеры всячески поддерживают этот клуб, по-видимому, из сентиментальных соображений.

Однако не нужно думать, что закрытые клубы являются всего лишь местом встречи богачей, где они приятно проводят время в безделье, хотя именно такое впечатление создается, когда читаешь Эмори, Вектера или смотришь на рисунки карикатуристов и сатириков, изображающих пожилых членов клуба сладко дремлющими над газетами или цитирующих смехотворные высказывания клубных шутов. Члены клубов, как видно, вовсе не возражают против того, чтобы над ними иногда добродушно посмеивались, изображая их праздными и старчески благодушными. Как они иногда признаются по секрету, подобное изображение клуба — хорошая ширма для серьезных дел, которые вершат в них серьезные люди.

Не следует также думать, что финансовые тузы постоянно собираются там в полном составе. Внутри даже самых больших клубов существуют своего рода ступени, иерархия; все члены клуба разбиваются на небольшие группы в соответствии со своими серьезными и несерьезными склонностями и интересами. Есть в них и просто приятные завсегдатаи или люди, удалившиеся от дел, но они составляют всего лишь фон, наподобие хора в древнегреческом театре или толпы участников массовых киносъемок, для членов с большим весом и серьезными заботами.

В действительности эти клубы существуют с целью выполнения целого ряда серьезных функций:

1. Принадлежность к тому или иному клубу с соблюдением иерархии показывает, кто находится у кормила власти и на какой ступени иерархической лестницы в самой системе власти, которую в Америке называют английским жаргонным словечком «истэблшмент», «властвующей элитой» (по

Миллсу) или как-нибудь еще. Возможно, вскоре появятся новые обозначения этой системы, однако я считаю, что наиболее подходящее название — «финансово-политическая империя». Чтобы узнать, кто же в действительности приводит в действие рычаги управления государством и в какой последовательности, достаточно выписать имена всех членов закрытых нью-йоркских клубов в указанном порядке. Затем добавить фамилии тех, кто принадлежит к таким же клубам в Бостоне, Филадельфии, Чикаго, Питсбурге, Вашингтоне, Кливленде и т. д. примерно в том же порядке. Вычеркнув повторяющиеся имена, мы получим тот список, который нужен. Каждый вошедший в него, за редким исключением, — это тот, кто приводит в действие всю систему власти; от него вряд ли можно услышать что-либо, кроме избитых поверхностных высказываний, названных Кеннетом Гэлбрейгом «стандартной мудростью».

2. Клубы являются как раз тем местом, где заключаются или по крайней мере намечаются крупнейшие сделки капиталистического мира. Нельзя отрицать, что такие сделки могут предварительно обговариваться не только в этих клубах, но также на площадках для игры в гольф, яхтах и, может быть, даже в фешенебельных туалетных комнатах и турецких банях. Однако имеются многочисленные документальные доказательства, подтверждающие, что некоторые самые крупные сделки, консорциумы, синдикаты, курсы и кампании наметились именно в одном из таких клубов.

3. Для представителей финансово-политической империи такие клубы являются тем же, чем залы заседаний правления для отдельных корпораций или конгресс для населения Америки. Именно в них определяются позиции по отношению к общенациональному политическому курсу. Когда сильные мира сего придут к единому мнению по какому-либо вопросу, клубы способствуют ознакомлению с этой генеральной «партийной линией» финансистов-политиков всех членов, которые станут распространять ее по всему миру в соответствии со своим положением и возможностями. Ибо крупные собственники тесно связаны с крупными управляющими, крупными политическими (обычно принадлежащими к Республиканской партии) лидерами и крупными владельцами средств массовой информации.

Утверждая, что «партийная линия» распространяется среди других представителей финансовой империи, я вовсе не имею в виду, что все они обязаны безоговорочно принимать решение, которое выносится всегда в ходе непринужденной

неофициальной беседы. Некоторые могут быть несогласны с решением и даже отказаться выполнять его целиком или частично. Формально никто не обязан придерживаться мнения большинства, однако каждый так или иначе оказывается под влиянием разного рода тенденций.

Каким, например, будет изображен тот или иной президент Соединенных Штатов средствами массовой информации? Будет общее мнение в его пользу, против него или нейтральным? Этот вопрос до некоторой степени решается в клубах. Когда общее мнение складывается в пользу президента или против него, кто-то из членов клуба или несколько членов сразу могут привести убедительный довод, в результате которого общее мнение либо в корне изменится, либо нейтрализуется. Какой бы ни был приговор, каждый прочтет его в своей любимой газете или журнале.

В одном только члены клубов могут быть абсолютно уверены: общее мнение будет отражать интересы той или иной финансовой группы. При обсуждении не приводятся никакие не имеющие отношения к делу, или, как они говорят, «смешные», соображения, которые обычно высказывают сторонники единого налога, пацифисты, сторонники социальных реформ, работники социального обеспечения, социалисты, коммунисты, популисты, члены профсоюзов, противники вивисекции, идеалисты, утописты, сторонники гражданского освобождения, сторонники «нового курса» Франклина Рузвельта, противники всякого рода условностей, проповедники подъема духа и даже углубленные в свои исследования ученые. В центре внимания всякой дискуссии, как это ни странно, находится свобода, которая просто-напросто предполагает свободу этих членов отстаивать свои собственнические интересы.

Эти клубы являются самыми большими поборниками свободы, разумеется *собственной свободы*, во всем мире. И хотя порой члены клуба проявляют большую смекалку и изобретательность, если судить по отдельным сообщениям, просачивающимся сквозь стены клуба благодаря редким в этом кругу дезертирам или раскольникам, в их дискуссиях отсутствует только одно: интерес и сочувствие к «черни», находящейся за пределами их мира.

В одной из своих предыдущих книг я отмечал, что очень часто все американские газеты, во всех городах от океана до океана вдруг высказывают одинаковую точку зрения по какому-то вопросу. Такое удивительное единодушие (когда, например, 85% американских газет обрушилось на Рузвель-

та) можно объяснить только одним — совещаниями крупных финансовых магнатов и их клубных партнеров.

В отличие от конгресса, члены которого должны возвращаться в родные места, чтобы обеспечить свое избрание на новых выборах, клубы работают постоянно, без каких бы то ни было помех в виде, например, парламентской процедуры; кроме того, члены клуба могут не опасаться, что их место займет кто-то другой. Конгрессмены и президенты приходят и уходят. Члены клуба остаются постоянными, и помешать их участию в обсуждениях может только смерть или немощь.

Обсуждения, происходящие в клубах на всех уровнях, будь то в Нью-Йорке или других городах, играют важную роль в неофициальном осуществлении власти в Соединенных Штатах, гораздо более важную, чем политические съезды, которые, как правило, лишь ратифицируют решения, предварительно выработанные в клубах. Ибо клубы являются местом, где влиятельные и богатые граждане собираются на законном основании, чтобы свободно высказать свои взгляды и покритиковать точку зрения равных себе по рангу. Они являются местом, где происходят «демократические» дискуссии первых граждан государства, людей, располагающих денежными и другими средствами для воплощения в жизнь своих взглядов и планов. В Америке есть еще тысячи менее важных клубов и ассоциаций, которые отличаются от столичных клубов тем, что официально принятые ими решения в отличие от неофициальных решений закрытых клубов никак не отражаются на жизни страны. Принятие торжественных официальных резолюций, как правило, ничего не меняет в национальном масштабе.

Чтобы контролировать проводимую в стране политику или оказывать на нее влияние, гораздо выгоднее иметь сильную руку в клубах, чем в американском сенате, и тем не менее социологи или ученые-политологи уделяют клубам слишком мало внимания, а это большое упущение.

Ведущие клубы, такие, как «Линкс» и «Никербокер», ежегодно публикуют в алфавитном порядке имена всех членов клуба, как живых, так и умерших. Это своего рода сводный список представителей американской финансово-политической империи или корпоративной державы прошлого и настоящего. Среди умерших — лица, принадлежавшие обширным, разросшимся семьям, потомки которых здравствуют и поныне. Многие из них — обладатели фамильных гербов, выпускники закрытых частных школ Америки.

Списки клуба «Линкс» за 1964 г. содержат такие известные всем имена, как Уинтроп Олдрич, бывший председатель банка «Нэшнл чейз бэнк», Лестер Армор из Чикаго, Стефены Д. Бечтелы, старший и младший, из Сан-Франциско, Чарлз Х. Белл из Миннеаполиса, Август Бельмонт, Джордж Р. Браун из Хьюстона, Николас Ф. и Джеймс К. Брейди, Поль К. Кэбот из Бостона, Ламот Коупленд Дюпон из Уилмингтона, К. Дуглас Диллон, Уильям Х. Доэни, Джон Т. Доррэнс-младший, Уильям Хинкс Дьюк, Пьер С. Дюпон III, Бенсон Форд, Генри Форд II, Пибоди Гарднер из Бостона, Роберт Гелет, Джозеф П. Грейс-младший, Кроуфорд Х. Гринуолт из Уилмингтона, Э. Роланд Гарриман, Джон А. Хилл, У. Э. Хаттон, Эмори Хоутоны, младший и старший, Б. Брюстер Дженнингс, Роберт Э. Маккормик, Уильям Макнайт-младший, Поль и Ричард Меллоны из Аппервиля и Питсбурга, Джереми Милбэнк, Генри С. Морган, Джон М. и Спенсер Т. Олины из Ист-Ольтона, Финсы, младший и старший, Джон С. Пилсбери из Миннеаполиса, Фрэнк К. и Уильям Б. Рэнды, Дэвид, Джеймс С., Лоуренс С., Эвери-младший, Уильям и Уинтроп Рокфеллеры, Чарлз П. Стетсон, Оливер де Грей Вандербильт III, Джон Хей Уитни, издатель ныне уже не существующей нью-йоркской «Геральд трибюн», Роберт Э. Уилсон из Чикаго и другие.

В приведенном выше списке перечислены крупнейшие собственники. В число членов этого клуба входят также и высшие управляющие, президенты банков, облеченные особыми полномочиями журналисты, ведущие деятели Пентагона и дипломаты, юристы корпораций и руководящие политические деятели Республиканской партии, например Джозеф У. Олсоп из Вашингтона, Оуэн Р. Читхэм из компании «Джорджия пасифик плайвуд», генерал Люсиус Л. Клей, Слоан Колт из «Бэнкерс траст», Рэлф Дж. Кординер, бывший председатель «Дженерал электрик», Артур Х. Дин из ведущей юридической фирмы «Салливэн и Кромвель» — участник многих дипломатических конференций; Томас Э. Дьюи, Нелсон Даблди, известный книгоиздатель; Льюис У. Дуглас из Аризоны, Фредерик У. и Фредерик Х. Эккеры из «Метрополитен лайф иншуренс компани»; ныне покойные Дуайт Д. Эйзенхауэр и Уолтер С. Гиффорд, глава «Америкэн телефон энд телеграф»; Габриэль Хейдж, президент компании «Мэнюфактурерз Гановер траст»; Герберт К. Гувер, Джордж М. Хэмфри (Кливленд) из министерства финансов, Грейсон Кирк, президент Колумбийского университета; ныне покойный Генри Р. Люс — собственник журналов «Тайм»,

«Лайф» и «Форчун»; генерал военно-воздушных сил Лорис Норстед; этот список, изобилующий именами, которые связаны в нашем представлении с известностью и богатством, можно совершенно произвольно закончить именем французского архитектора Жана Монне.

С точки зрения корпораций и финансового капитала в клубе «Линкс» нет, или почти нет, людей, которых можно было бы считать балластом. Если члены этого клуба и не правят страной в полном смысле этого слова, то они оказывают большое влияние на ее политику. Это именно те люди, которых принято называть правящими кругами Америки.

Точно такую же картину дает нам и список членов клуба «Никербокер» за 1965 г., в котором мелькают имена, уже перечисленные в списке клуба «Линкс». В этом списке много исторических имен, так или иначе связанных с прошлым или настоящим, например князь Амин М. Ага-Хан, итальянский промышленник Джиованни Аньели, Уинтроп У. Олдрич, Джон Д. Арчболд, граф Алессандро де Асарта Гвиччиоли, Джон Астор, шведский граф Бертил Бернадотт, Оливер К. Биддл, Фрэнсис Х., Генри Б.-младший и Пауэл Кэботы, лорд Кэмойс, контр-адмирал Грейсон Б. Картер, Энтони Дрексел Кэссетт, контр-адмирал Хьюберт Уинтроп Чэнлер, Чарлз У. Чэтфилд, Джозеф Х. Чоат, Гренвиль Кларк-младший, Генри Ключ, граф Шарль-Луи де Косс Бриссак, Уильям Д. Крейн, Сеймор Л. Кромвель, подполковник Чарлз К. Кросфилд III, майор Роберт Дикки III, К. Дуглас Диллон, полковник Джой Доу, Джон Р. Дрексел III, Генри Фрэнсис Дюпон, Дуайт Д. Эйзенхауэр, Томас К. Финлеттер, Гамильтон Фиш-младший, Питер О. Форрестол, Каспар К. де Герсдорф, Фрэнсис, Джон и Роберт Гелеты, Джордж и Майкл Гоулды, Чарлз Б. и Уильям Гросвеноры, Огден Х.-младший и Уильям К. Хэммонды, Генри Хэррис, Абрам С. Хьют, Джеймс Т. Натаниэль П. и Патрик Хиллы, Артур А. Хоутон-младший, Р. Э. К. Хаттон, вице-адмирал Стюарт Х. Ингерсол, Эрнст и О'Доннелл Айслины, капитан 3-го ранга Джон Дэндридж Хэкли Кейн, Гамильтон Фиш Кин, Мурхэд К. Кеннеди, младший и старший, граф Жан де Лачард, бригадный генерал Чарлз Линдеман, граф Марк де Ложере, Тоунсэнд Макальпин, Чарлз Э. Мейзер III, Поль Меллон, Эдмунд Моннел, Иван Оболенский, граф Ожье д'Иври, Сесиль К. Олмстэд, Томас И. Паркинсон-младший, Джордж Б. Пост, сэр Алек Рэндалл, Дэвид, Лоуренс и Нелсон Рокфеллеры, Кермит Рузвельт, Элиу Рут-младший, князь Садуддин Ага-Хан, Эллери Сэдчвик-младший, Жан де Сийе,

Мортимер М. Сингер, Альфред П. Слоун-младший, Чонси Д. Стилман, граф Энтони Санари, Марчезе Филиппо Теодоли, бригадный генерал Кларенс П. Таунсли, граф Марио ди Вальмарана, Гарольд С. и Вильям Х. Вандербильты, Скидди фон Стаде, граф Леонардо Витетти, Джордж Д. Уайднер, Уильям Вуд Принс, капитан-лейтенант Камерон Уинслоу, адмирал Джеральд Райт, Софокл Зуллас.

Этот неполный список — своего рода парад имен «великих мира сего», цвета и славы американских военных и дипломатических кругов. Список умерших членов клуба производит еще более внушительное впечатление: он содержит имена, с которыми неразрывно связана история финансового и промышленного развития Соединенных Штатов.

Принадлежность к клубам «Линкс» и «Никербокер» открывает доступ во все финансово-политические сферы мира. Они являются своего рода преддверием финансово-политической империи.

Где озабоченные сторонники нового президента Соединенных Штатов ищут кандидатов на министерские и другие высшие посты в государстве? Списки членов ведущих клубов могут по крайней мере пригодиться для сведения; конечно, не все члены клубов — люди нужного калибра; одного нельзя отрицать: фамилии многих людей, почти совсем неизвестных публике, появились в списках клубов задолго до того, как сами они заняли ответственные посты в Вашингтоне и вышли на мировую арену. Не считая небольшого числа повес и прожигателей жизни, все члены клуба принадлежат к высшим сферам финансового мира.

Согласно статистике, число республиканцев в ведущих клубах значительно преобладает. Тем не менее демократы также имеют возможность использовать в своих целях таких видных членов клубов, как Дуглас Диллон. Почти каждый высокопоставленный правительственный чиновник связан с тем или иным клубом.

Члены ведущих клубов, по словам Эмори, обладают свободой выражения антидемократических взглядов (и с известной долей самообмана, проаристократических); в период борьбы за независимость они были бы федералистами, хотя теперь часто сетуют на утрату штатами их былой самостоятельности, что очень бы удивило отцов-основателей американского государства. Члены видных нью-йоркских клубов, по свидетельству Эмори, испытывали к Трумэну всего лишь легкую неприязнь, тогда как Франклина Рузвельта они боялись и ненавидели лютой ненавистью. Даже в клубах с от-



носителем свободным доступом, таких, как «Гарвард», не было равнодушных: все его члены резко делились на две группы: сторонников и противников Рузвельта. И хотя он больше чем кто бы то ни было способствовал укреплению расшатанных основ их мира, его имя наводило ужас на за-всегдаев клубов.

Многие члены ведущих клубов с грустью вспоминают о старых добрых временах при президентах Гардинге, Кулидже и Гувере; они весьма прохладно относились к Эйзенхауэру и совсем холодно — к Кеннеди. Однако в середине 1967 г. все чаще стали выражать теплые чувства к Линдону Джонсону, уделявшему большое внимание скидкам на истощение недр, который со временем сам мог бы стать кандидатом в члены клуба, если бы продолжал играть им на руку.

### *Важнейшие решения, принимаемые элитой*

Итак, мы вплотную подошли к ответу на вопрос, поставленный в начале этой главы: каким же образом добиваются финансово-политические империи известной согласованности действий, если таковая вообще возможна между ними?

Любой узкий избранный круг, чтобы оправдать свое название, должен обладать известной автономией в своей деятельности. Это относится ко всем представителям общества: юристам, художникам, ученым, артистам, философам и др. Если это положение верно, то оно должно относиться и к политико-экономической элите. Избранный круг вряд ли может появиться, если для всех членов данного общества обязательно соблюдение одних и тех же правил и строгих традиций, если нет условий для реализации привилегий.

Элита должна обладать свободой действий, когда речь идет о специфических для нее интересах. Если у нее нет такой свободы, она всего лишь часть массы.

Замкнутый круг политико-экономической элиты, как и любой другой элиты, устанавливает свои правила, предписывая их выполнение в тех областях, где, по его мнению, сосредоточены его интересы; все другие области он игнорирует. Наша задача состоит в том, чтобы проанализировать некоторые из таких правил элиты и показать, что они остаются в силе даже тогда, когда против них ополчаются конгрессы, верховные суды, президенты и общественное мнение. Было бы величайшей нелепостью утверждать, что существует некий привилегированный класс, и не суметь показать при этом, как он осуществляет свои привилегии.

Возвращаясь снова к ведущим клубам финансовой элиты, можно прежде всего заметить, что они не принимают в число членов евреев, не скрывающих своего происхождения. Хотя в правилах приема нет специального пункта, закрывающего доступ евреям, сама процедура приема такова, что ни один еврей не попадает в эти клубы, о чем неоднократно писали все, кто занимался изучением этого вопроса.

Среди членов клубов очень мало католиков, хотя ведущие клубы Нью-Йорка не закрывают им доступа. Это происходит потому, что крупные деньги сосредоточены в основном в руках церковной верхушки, а также потому, что до сравнительно недавнего времени католики были своего рода добровольно изолированной кастой в рамках американского общества. Католик Николас Брейди, один из крупнейших промышленных магнатов, принадлежит, например, к клубу «Линкс». Есть и другие, например Генри Форд II, но их немного. Джон Кеннеди был членом клуба «Брук».

Сомнительно, чтобы какой-нибудь негр вообще когда-нибудь был хотя бы рекомендован в члены клуба. Было бы неверно говорить, что неграм закрыт доступ в клубы, — их просто не принимают в расчет. Вступление в клуб для негра немыслимо, даже если бы он совершил полет на Луну и обратно на бумажном змее.

Кроме того, негры не только не обладают необходимой для вступления в клубы собственностью (тогда как в Америке есть очень богатые евреи), но и через 250 лет вряд ли кто-либо из них сумеет накопить достаточное для этого состояние. От кого может негр унаследовать его?

Так как сейчас крупные состояния можно получить только по наследству (ведь даже белому предпринимателю очень редко удастся разбогатеть), вряд ли при существующем положении негры смогут стать крупнейшими собственниками в Америке. Не исключено, однако, что какой-нибудь негр при особо счастливом стечении обстоятельств может отхватить изрядный куш и стать таким образом одним из довольно крупных богачей.

Однако подобные случаи редки и вряд ли когда-нибудь перед неграми или их все более светлыми потомками с готовностью распахнут свои кованые двери самые привилегированные клубы Америки.

Таким образом, 15% населения (евреи, пуэрториканцы и негры) не принимаются в клубы из-за их национальной принадлежности; остальные не принимаются потому, что не име-

ют достаточного капитала и не занимают важных государственных постов.

На это мне могут возразить, что, хотя все сказанное здесь и верно, каждый частный клуб имеет право принимать в члены того, кого хочет. Но в том-то и дело, что эти клубы не общественные: они ворочают огромными делами, определяют государственную политику и осуществляют колоссальные сделки.

Некоторые клубы, когда им приходилось доказывать в суде свои привилегии при обложении налогом, решительно отвергали всякое предположение о том, что они общественные учреждения, доказывая, что на самом деле они деловые организации. Это в одинаковой мере относится и к нью-йоркскому клубу «Мерчантс клуб», существующему уже 90 лет в старом текстильном районе города, и к питсбургскому в высшей степени привилегированному клубу «Дюкэн».

Можно очень легко доказать, что предки многих нынешних членов клуба нажили свои состояния, активно помогая той или иной политической партии, получая привилегии на заре развития предприятий коммунального обслуживания и железных дорог, и так как члены клубов постоянно занимают высшие государственные должности и жертвуют огромные суммы на проведение политических кампаний, то совершенно очевидно, что эти клубы являются клубами политическими. Они имеют дело и с финансами и с политикой. Можно сказать, что эти клубы на 45% экономические, на 45% политические и на 10% служат для того, чтобы поддерживать дружеские связи.

Хотя клубы отличаются друг от друга внутренней структурой, достаточно ознакомиться с таким блистательным клубом, как «Дюкэн», чтобы получить представление о них.

«Поднимаясь по лестнице клуба «Дюкэн», вы как бы вступаете в высшие сферы исполнительной власти, — пишет Осборн Эллиот. — На втором этаже находится не менее 5 обеденных залов, в том числе и главный обеденный зал; в каждом из этих залов за одними и теми же столами изо дня в день восседают одни и те же люди. Напротив двери, в глубине зала, — стол «Галф ойл компани»; лицом к двери сидит ее президент Дэвид Проктор, окруженный старейшими вице-президентами. В правом дальнем углу — стол компании «Копперс», за которым рассаживается все руководство компании; рядом стол «Юнайтед Стейтс стил компани», куда приходят преломить хлеб ее вице-президенты, занимающие

ся сбытом. В соседней комнате поменьше каждый день собираются президент, председатель и вице-президенты компании «Питсбург коук энд кемикл»; в центре третьей комнаты по соседству собираются руководители «Питсбург плейт глас», а во главе стола, что стоит в углу этой комнаты, недалеко от стола Джека Гейнца, восседает председатель исполнительного комитета компании АЛКОА Рой Хант.

Если на втором этаже клуба обедают капитаны индустрии, то на четвертом и пятом этажах собираются фельдмаршалы. Здесь имеется 35 номеров, которые сдаются на год (за 12 тыс. долл. и дороже) таким компаниям, как «Юнайтед Стейтс стил», «Галф ойл», «Джонс энд Лафлин», «Бло-Нокс», АЛКОА и др. Эти роскошные номера состоят обычно из спальни, гостиной и столовой. Они используются высшими чинами корпораций ежедневно для встреч и совместных обедов и два или три раза в неделю для званных обедов, чаще всего по случаю прибытия в город какого-нибудь крупного босса...

В этих апартаментах компании планируют выпуск новой продукции, намечают основные направления в коллективных договорах, заключают сделки на миллиарды долларов. Здесь и в столовых, расположенных ниже, каждый день собираются представители компаний для обмена мнениями по важнейшим вопросам. Здесь делятся мыслями люди одного склада ума, мыслящие или вынужденные мыслить на один манер. Все их помыслы и энергия сосредоточены на одном — производстве; весьма возможно, как уже неоднократно отмечалось, что Питсбург не был бы промышленным чудом, если бы каждый день в клубе «Дюкэн» не происходило постоянного обмена мнениями, информацией и техническими данными».

Этот бесперебойно работающий центр является своего рода закрытым собранием или постоянным семинаром финансов-политиков.

«Многие мечты об основании корпорации или финансово-политической империи сбывались в стенах привилегированных клубов Америки», — пишет профессор Бальцель после рассказа о том, что Сесиль Родс осуществил в стенах своего клуба покупку у Барни Барнато алмазного синдиката. «Самый крупный финансовый магнат Соединенных Штатов Дж. Пирпонт Морган был членом 19 крупнейших клубов Америки и Лондона. 12 декабря 1900 г. на частном обеде в нью-йоркском клубе «Юниверсити» осуществилась самая сокровенная его мечта: в тот вечер он договорился с представи-

телем Карнеги Чарлзом М. Швабом, приглашенным туда в качестве почетного гостя, об основании стального треста».

Но не только крупные сделки совершаются в уютных гостиных и обеденных залах закрытых клубов, куда не могут проникнуть вездесущие журналисты; как уже говорилось выше, здесь вырабатывается генеральный политический курс мира корпораций, который несколько отличается от тактической линии каждой отдельной компании. Даже крупные финансовые магнаты должны обедать, и они обедают в своих клубах. И так уж повелось, что за обедом они принимают решения, которые направляют развитие событий по желательному для них руслу.

Итак, основываясь на данных тщательных исследований в этой области, можно сказать, что клуб является первичным по отношению к корпорации. Ибо если тот или иной чиновник корпорации не является членом клуба — одного из ведущих клубов Нью-Йорка, о которых речь шла выше, или центрального клуба в других городах, такого, например, как «Дюкэн» в Питсбурге, — он никогда не выдвигается в первые ряды администраторов корпораций. Если какой-то вице-президент или управляющий становится членом одного из важнейших клубов, это верный признак того, что он считается подающим надежды бизнесменом, который находится на пути к вершине корпоративной лестницы или уже достиг ее. Теперь он может рассчитывать на особое к себе уважение, на которое не мог претендовать раньше. Если кандидатура его отвергнута, то это верный признак того, что карьера его закончена и что выше он уже не поднимется.

По словам профессора Э. Бальцеля, факты говорят о том, что клубы являются хвостиком, который виляет корпоративной собакой; и это положение он неопровержимо доказал. То же самое утверждают и другие исследователи в этой области, например Осборн Эллиот.

По техническим причинам корпорациям было бы очень трудно какое-либо принятое ими решение перенести на деятельность клубов, но решение, единодушно принятое клубами, без большого труда распространяется на деятельность корпораций. Самые крупные акционеры и высшие чиновники корпораций встречаются и общаются в клубах, а не в корпорациях, размеры которых обычно ограничены всего несколькими компаниями. Единый курс вырабатывается в клубах и затем распространяется на все корпорации. Следовательно, именно клубы являются центром финансово-политической империи.

Для изложения данного материала, относящегося к рассматриваемой нами теме, безразлично, где начинается дискриминация—в клубах или корпорациях. Но тот факт, что она существует как в крупных клубах, так и в крупных корпорациях, а также в сугубо частных владениях крупнейших акционеров, убедительно свидетельствует, что дискриминация является следствием решения, которое принято узким кругом людей, занимающих руководящее положение. Как мы уже убедились, корпорации контролируются небольшими группами акционеров, которым принадлежит от 10 до 100% акций. Если бы эти акционеры-собственники пожелали изменить свою политику, они легко могли бы это сделать, отдав распоряжение как корпорациям, так и клубам. Однако они не хотят иной политики, по крайней мере сейчас, и потому в клубах и монополиях действуют установленные ими правила.

Так как проводимый ими курс не предусматривается законом и не определяется официально правительством, стало быть, он исходит от руководящих кругов за пределами официальных правительственных органов и общественного мнения страны. Этот курс формируется на основе автономных решений финансовой элиты. Такие решения никто и никогда не принимал в ходе проводимой по всем правилам дискуссии; скорее всего, они были выработаны в ходе неофициальных бесед в клубах и до сих пор одобряются подавляющим большинством их членов.

Сильно разросшиеся в последние годы корпорации занимают все более значительное место в повседневной жизни. Поэтому дискриминация в корпорациях на всех уровнях административного аппарата служит для того, чтобы отстранить людей от тех обязанностей, которые они с успехом могут выполнять. В настоящее время существует тенденция к монополизации корпорациями многих функций, выполняемых людьми. Большая часть рабочей силы в стране работает на ту или иную крупную организацию, будь то корпорации с активом свыше 50 млн. долл., правительство или вся система образования, включающая как частные, так и государственные школы; все меньше остается людей, которые не работали бы на какую-либо из этих организаций. Когда корпорации, все глубже проникающие во все области жизни в том или ином районе и подчиняющие личную жизнь людей, начинают проводить дискриминацию, они тем самым лишают свои жертвы возможности быть использованными по назначению.

Наибольший ущерб — ущерб и для страны в целом — про-

исходит оттого, что многие должности, рассматриваемые как административные, на самом деле связаны со специальными техническими знаниями и являются полупрофессиональными.

Такие барьеры гораздо труднее устранить, чем это кажется, по той причине, что современная корпорация организована по типу военных учреждений, хотя эти черты военизированной организации скрыты всякого рода штатскими формулировками. В корпорациях существует четкая субординация, от директоров и высших чиновников и до начальников отделов. В каждой инстанции этой субординационной цепочки необходимо выполнять все приказания. Совсем не обязательно, чтобы приказы были выражены в резких и четких формулировках, как в армии, да и невыполнение приказа не повлечет за собой военно-полевого суда. Весь процесс субординации гораздо тоньше. Успешно продвигающийся по службе чиновник умеет слышать приказы, которые никогда не облакаются в форму слов. Чтобы двигаться вверх по служебной лестнице, необходимо быть очень «понятливым» и уметь уловить общую атмосферу и направление, не дожидаясь, пока тебе их растолкуют.

В своей книге «Человек и организация» Уильям Уайт пишет, что на командные административные посты люди подбираются очень тщательно, с учетом мельчайших деталей. За всякого рода грехи и погрешности администратор может быть загнан в одно из многочисленных захолустьев корпорации, откуда он вряд ли сможет выбраться на прямую дорогу к повышению. Продвижению по службе может помешать то обстоятельство, что жена администратора почему-либо не устраивает общество, собирающееся в загородных клубах. В качестве прегрешений ему может быть приписано, например, наличие в семье пацифистов или сторонников единого налога или неумение одеваться; если он одевается слишком ярко, или слишком мрачно, или не умеет подбирать тона, он может впасть в немилость, и тогда — прощай повышение по службе. Если он не допустил очевидного нарушения или грубой ошибки, его вряд ли уволят за это, но если пути к повышению закрыты, то это равносильно увольнению.

Уайт отмечает, что корпорациям нужны люди, которые отличаются безликостью и ортодоксальностью — интеллектуальные и нравственные кастраты. Они не должны ни рассуждать, ни задавать вопросов, они должны выполнять приказы или предугадывать их. Таким образом, корпорация добивается максимальных прибылей, а заодно и избегает общественного неприятия или осуждения.

Основным критерием для корпораций является тот, который Теодор Рузвельт считал высшим для своего класса: «А будет ли прибыль?»

Для корпораций, располагающих громадными активами, подбор высших должностных лиц — дело первостепенной важности. В них нет места оригиналам, действительным или мнимым, нет места людям, не подходящим под общее правило. Крупные собственники, как правило, отличаются чрезвычайной нервозностью, они всегда готовы к самообороне, о чем свидетельствуют их мемуары. К такому же выводу можно прийти, если присмотреться к сложнейшим стальным камерам их сейфов, которые охраняют электронные устройства, или к высоким заборам, снабженным находящейся под напряжением электропроводкой, или каменным стенам вокруг их владений, или к замысловатой системе всякого рода заперов и сторожей в их особняках и квартирах.

Следует признать, что многие зарятся на их колоссальные богатства и ведущее положение в обществе.

Поэтому они так чрезмерно восприимчивы, даже сверхвосприимчивы ко всему, что касается их собственности, их владений. Они не хотят, чтобы какие-то подозрительные личности участвовали в управлении их собственностью, и, если тот или иной человек им просто непонятен, они непременно сочтут его неподходящим.

Внутри корпораций, как показал недавний скандал в электротехнической промышленности, подчас творятся такие дела, которые никак не могли бы вызвать одобрения общественности. Когда фирма разбавляет молоко водой, ей просто необходимо иметь преданных управляющих, она никак не может допустить присутствия лиц, которые бы могли взять свисток и вызвать полицию. Всякий, кто вызывает у корпорации сомнение в том, что будет ставить интересы компании превыше всего, остается за ее пределами.

Не следует думать, что корпорации любят пассивных администраторов. Им нужны напористые, честолюбивые люди, но их напористость и честолюбие должны быть использованы для достижения только одной цели — получения прибылей. Всякая другая цель вызывает беспокойство.

Корпорации, чтобы упрочить свое положение, прибегают как к дозволенным, так и к недозволенным методам использования денег. Одним из дозволенных методов является переманивание к себе в корпорации служащих государственных учреждений из системы образования и из других общественно важных областей. Предположим, что человек заведует кад-



рами в учебном заведении или больнице и прекрасно справляется со своими обязанностями, получая при этом 8—9 тыс. долл. в год. Но вот он попал в поле зрения какой-нибудь корпорации, которая предлагает ему 18 тыс. долл. в год плюс другие преимущества. Человек, как говорится, не должен отказываться от своего счастья, и вряд ли кто-нибудь посоветует ему отвергнуть предложение фирмы. Семья счастлива и устраивает торжество по случаю его повышения. Он поступает в корпорацию, где, возможно, приносит гораздо меньше пользы обществу, чем прежде; может быть, в своей новой должности он действует в ущерб интересам всего общества в зависимости от того, какую политику ему поручено проводить. Если прежде он подбирал людей, учитывая их способности, то теперь будет учитывать в основном «непрофессиональные факторы».

Таким путем корпорации постоянно переманивают способных, талантливых людей, но используют их талант не по назначению, заставляя расходовать его на выколачивание максимальной прибыли и обеспечение безопасности корпорации.

Способ осуществления дискриминации, которая навязывается привилегированными клубами корпорациям, клубам страны и университетским общинам, показывает: 1) что решение, принятое финансовой элитой, было успешно навязано всей стране, без санкции правительства или проведения какого-либо плебисцита, о котором так много кричат сторонники теории плюрализма, и 2) что, следовательно, навязывание таких решений элиты вполне возможно.

Если можно навязать такие решения корпорациям, университетским общинам и пригородным жилым районам, значит, с таким же успехом их можно навязать любому человеку или любой группе людей этнической, политической или интеллектуальной. Иными словами, предрассудки, узаконенные привилегированными клубами, приобретают силу закона во всей стране.

История знает немало примеров, когда предрассудки правящего класса становились законом всего общества, однако многие почему-то полагают, что в Соединенных Штатах нет ничего подобного. Это мнение ошибочно. В Соединенных Штатах вопреки всеобщему заблуждению действуют те же старые как мир законы, что и в других странах.

Теперь возникает другой вопрос: принимает ли элита какие-либо другие решения и навязывает ли она их обществу.

Необходимо отметить, что финансовая элита принимает решения и в других важнейших областях в том случае, если, по мнению финансистов-политиков, эти области имеют для них жизненно важное значение. Несомненно, есть решения, которые принимают не финансовые магнаты, а кто-то другой, например специально существующий для этой цели государственный аппарат, или президент Трумэн, лично принявший решение сбросить атомные бомбы на Японию, или президент Джонсон, который, посоветовавшись только с членами генерального штаба, принял решение о расширении бессмысленной войны во Вьетнаме.

Я же хочу подчеркнуть, что финансовая элита часто принимает очень важные, неофициальные, эффективные решения, которые либо идут вразрез с решениями официального правительства, либо дополняют их. На практике такие решения равносильны закону. Они делают возможным осуществление одних планов и препятствуют осуществлению других. Более того, эти решения оказывают непосредственное влияние на те области, которые связаны с жизненным уровнем и доходами американского народа.

Рассмотрим теперь давно болеющий вопрос о регулировании деятельности корпораций.

Было внесено много законов с целью поставить под контроль деятельность корпораций, и они действительно регулируют деятельность корпораций, но только там и в той мере, где и в какой мере позволяют им это корпорации. В число этих законов входят антитрестовский закон Шермана, закон Клейтона и многие другие, которые подробно описаны, проанализированы и подвергнуты критическому разбору в обширной литературе, посвященной антитрестовскому законодательству.

Официальная цель этих законов—сохранить конкуренцию. Для проведения их в жизнь в помощь судам создана Федеральная торговая комиссия и другие полусудебные органы.

И, несмотря на все эти меры, несмотря на неоднократные показательные судебные расследования, обличительные речи в конгрессе и создание специальных организаций для регулирования деятельности корпораций, конкуренция в экономической жизни Америки продолжает сокращаться. Все меньшее число компаний, как мы уже имели возможность убедиться, контролирует все более широкие области экономической деятельности с постоянно растущим числом занятых

в них рабочих. Если не считать очень небольшого количества маленьких независимых предприятий, которые мало-помалу вытесняются из экономической жизни страны, все остальные предприятия принадлежат корпорациям; у американцев нет выбора: они вынуждены работать на них, ибо в противном случае останутся без работы.

Антитрестовские законы, чисто символические, по словам профессора Индианского университета Сазерленда, напоминают систему исправительных мер, применяемых к малолетним преступникам, которых по молодости лет считают не вполне ответственными за свои проступки. Когда обнаруживается, что корпорация делает нечто запрещенное законом, она, как и малолетний преступник, предстает перед судом или комиссией. Корпорация, как и малолетний преступник, отделяется легким условным наказанием, причем обоих заставляют пообещать, что они больше не будут нарушать закон. Обоих предупреждают, что при повторном нарушении закона их снова будут судить и на этот раз по всей строгости закона малолетнего преступника посадят в тюрьму, а корпорацию оштрафуют за неуважение к суду. Эта последняя мера является санкцией, которая держится в резерве.

Однако в противоположность малолетнему преступнику корпорация может нарушить какой-то другой закон и даже превратиться в постоянного нарушителя разных законов, что случается весьма часто. Если бы так поступил малолетний преступник, его бы на довольно большой срок упрятали в тюрьму.

Несмотря на бесконечные жалобы на антитрестовские законы, на примере судебного дела, возбужденного против электротехнических компаний, каждый мог убедиться, что крупные предприятия боятся правительства не больше, чем гангстеры подкупленных ими полицейских. Полицейские же, которые были признаны виновными и оштрафованы и получили по месяцу тюрьмы, иногда, отбывая наказание условно, считали себя несправедливо обиженными на том основании, что *они ведь не сделали ничего, чего не делали бы изо дня в день промышленники.*

Не все монополии нарушают законы так явно, как электротехнические компании, несколько лет назад нарушившие закон почти по всем пунктам; обычно монополии обходят законы очень осторожно, стараясь не оставить никаких следов, которые могли бы быть использованы против них в ходе судебного разбирательства. Есть все основания полагать, что нарушения вроде тех, которые допустили электротехнические

компании, имеют место во многих отраслях промышленности, но против них трудно найти улики, да и не все и не всегда стараются их отыскать.

Обычно в законах, за исключением тех, которые касаются весьма расплывчатых преступлений, связанных с непристойным поведением или богохульством, очень точно устанавливается, какие именно действия и при каких условиях можно квалифицировать как преступления. На суде должны быть улики, что такие именно действия и при таких именно условиях имели место. Но в таком сложном случае, как обвинение в тайном сговоре чинить препятствия в торговле, почти невозможно представить требуемые законом улики.

По этой причине так мало судебных дел, связанных с нарушением антитрестовских законов, заканчиваются обвинительным приговором, а судебное разбирательство преступлений в электротехнической промышленности еще раз показало, что эти законы не такой уже непреодолимый барьер.

Однако, как мы уже видели, монополии продолжают укреплять свои позиции другими, отнюдь не противозаконными способами, например путем слияния разнородных предприятий или создания конгломератов. Монополии ведущих отраслей производства поглощают разнообразные компании, которые прямо с ними не связаны и превращаются в конечном счете в гигантскую финансово-политическую империю, обладающую небывалой экономической и политической мощью. По сей день нет никаких законов, запрещающих такие слияния, в то время как именно они позволяют небольшой группе монополистов обладать почти неограниченной властью и полным контролем над обширными областями национальной экономики.

Антитрестовские законы совсем не применялись против холдинговых компаний в сфере коммунального обслуживания, которые скупали акции оперирующих компаний по всей стране и заставляли их повышать плату за все виды обслуживания; это привело к повышению платы за разные услуги и больно ударило по карману американцев. Монополисты так любят всякого рода слияния потому, что они расширяют возможности проведения всяческих внутренних, скрытых от постороннего глаза махинаций, которые приносят им огромные барыши, одновременно увеличивая бремя расходов населения. Каждому ясно, что в результате всех этих слияний цены никогда не понижаются, а, наоборот, повышаются еще больше.

Вместо того чтобы доказывать, что в настоящее время

идет быстрый процесс монополизации — а это подтверждают сотни судебных дел, разбирательства, проводимые Федеральной торговой комиссией, расследования комиссий конгресса, а также большая научная литература по этому вопросу, — можно подойти к данному вопросу с другой стороны. Все, что нужно сделать, чтобы доказать невиновность крупных корпораций, — это привести хоть один убедительный случай свободной конкуренции на высшем корпоративном уровне. А это сделать как раз и не удастся.

Замечу только, что *все* крупные акционеры, *все* высшие должностные лица и *все* ведущие юристы 1) крупных корпораций, которые в ходе открытого судебного разбирательства были признаны виновными в незаконном укрупнении предприятий, ограничении торговли или других действиях подобного рода; 2) крупных корпораций, которые под угрозой судебного преследования отказались от такого рода действий; 3) крупных корпораций, которые после расследований комиссиями конгресса и Федеральной торговой комиссией были определены как монополистические или почти монополистические образования; 4) крупных корпораций, которые в ходе открытого судебного разбирательства были признаны виновными в нарушении других законов и получили предписание либо прекратить подобную практику, либо уплатить штраф, — *все* эти крупные акционеры, должностные лица корпораций и юристы — члены закрытых клубов финансовой элиты.

Здесь, разумеется, нет никакого «заговора». Существуют лишь общие для этой небольшой и довольно тесной группы взгляды и способы ведения дел, и они-то и находят выражение во внешнем поведении корпораций. В этом узком кругу, преследующем в основном только одну цель — увеличение своих богатств, естественно, должно иметь место преднамеренное нарушение закона, как правило, со стороны аутсайдеров, которых обычно считают чужаками, сумасбродами, оригиналами.

Читая издания, которые принадлежат членам клуба и свято ими охраняются, можно прийти к выводу, что клубы в основном отрицательно относятся к антитрестовским законам. По их мнению, стремление правительственных учреждений регулировать деятельность корпораций равносильно «вмешательству» в их частные дела, а это, по мнению финансовых магнатов, самый большой грех правительства. Гораздо меньшим грехом можно считать чисто символические предписания, декларирующие определенные принципы, но и они сугубо нежелательны для корпораций. «Руки прочь

от корпораций» — таков широко распространенный среди членов клуба тайный девиз по отношению к правительству. Ни один член клуба никогда не выскажется против него всерьез.

### *Еще о решениях финансово-политических империй*

В клубах принимаются также решения о проведении различных кампаний с целью повлиять на общественное мнение и тем самым подготовить почву для каких-либо серьезных изменений в правительственной политике. Так как такие кампании проводятся сотнями, мы приведем здесь в качестве примера развернувшуюся в послевоенные годы кампанию за отмену контроля над ценами, который очень досаждал корпорациям. Корпорации подняли в газетах шумиху, доказывая, что для подъема экономики необходимо отменить контроль над ценами. Контроль был снят, и экономика стала продвигаться вперед, как и предсказывали специалисты в области экономики, к тревожно вырисовывающейся на горизонте инфляции. Во время этой кампании не раз выступали видные члены клубов, такие, как Генри Форд II. Так как прибыли росли быстрее, чем угроза инфляции, а также быстрее, чем довольно низкие налоги, финансовые магнаты одобряли решение об отмене контроля над ценами. Однако население страны в целом много на этом потеряло и продолжало влезать во всякого рода личные долги.

Здесь уместно будет спросить: хотели ли простые американцы повышения цен и могут ли они хотеть этого?

Другой пример. Как свидетельствуют правительственные данные, некоторые громадные объединения создаются явно в нарушение закона, и министерство юстиции накладывает на них запрет, угрожая передачей дела в суд, а решение суда известно заранее. Тогда нарушители закона направляют своих представителей в конгресс, намереваясь с их помощью изменить законодательство таким образом, чтобы созданное ими объединение не противоречило закону, и добиваются своего. Для этого нужно, конечно, обладать властью, особенно если для осуществления этой цели на свою сторону необходимо перетянуть многих конгрессменов, первоначально выступавших против этого изменения. Однако необходимость в создании объединения, по-видимому, так велика, а блеск золота столь ослепителен, что многие конгрессмены, настроенные против трестов, в конце концов принимают поправку.

Так было, например, в 1965 и 1965 гг., когда гигантская

«Мэнюфактурерз траст компани оф Нью-Йорк» слилась с конкурирующей с ней компанией «Гановер бэнк энд траст компани», поглотив при этом многие конкурирующие филиалы последней. Чем глубже министерство юстиции вникало в это дело, тем больше оно убеждалось в том, что слияние произошло в нарушение всех законов, вступивших в данном случае в силу. Министерство потребовало судебного разбирательства.

Тогда компания развила деятельность в конгрессе, который в 1966 г. принял закон, разрешивший это объединение и несколько других слияний банковского капитала.

Это весьма характерный пример того, как корпорации принимают решения, нарушающие законы, и затем добиваются таких изменений, которые позволяют оставить в силе решения финансовой элиты.

Однажды после того, как Верховный суд предписал Дюпону отказаться от акций компании «Дженерал моторз», незаконно приобретенных им, конгресс поверг всех, в том числе и депутатов конгресса, в удивление своей необычайной оперативностью, когда возникла необходимость освободить от налога на прибыли с капитала всех акционеров компании «Дженерал моторз». Самыми старыми и самыми крупными держателями акций и, следовательно, владельцами прибылей на капитал были члены семьи Дюпонов. Очень многим казалось тогда, что конгресс должен был бы хоть для приличия помедлить с принятием этого билля. Однако лидеры конгресса, очевидно, чтобы засвидетельствовать свое глубокое почтение, приняли решение почти молниеносно. Если бы конгресс действовал, как всегда, медленно, Управление внутренних налоговых сборов успело бы собрать все налоги с прибылей на капитал независимо от того, получены они законным или незаконным путем.

Это другой пример того, как принимается постфактум закон, который необходим для ограждения прибылей финансовой элиты, полученных, согласно определению Верховного суда, при сомнительных с точки зрения закона обстоятельствах.

### *Воздействие на полицию*

Элита принимает важные решения и в делах личного характера, например при нарушении закона отдельными ее членами, и в частности при совершении убийства, ибо власть элиты так велика, что она может воспрепятствовать рассле-

дованию убийства или судебному преследованию виновного.

Кливленд Эмори пишет, что с 1920 г. насчитывается по крайней мере 7 случаев прекращения судебного расследования по делу о «светских» убийствах «из сострадания к семье». Все эти случаи широко освещались прессой, и все же расследования не были доведены до конца. Убийства оказывались «нераскрытыми».

Обычно в таких случаях дело касалось какой-нибудь «паршивой овцы» в семье богатого волокиты или отщепенца, бунтарей, которые оказывались убитыми выстрелом из пистолета, ударом ножа или дубины иногда неподалеку от других людей, а чаще при каких-нибудь особых, таинственных обстоятельствах.

И хотя такие дела прекращались «из сострадания к семье» (формулировка, вызывающая к нашим чувствам), во всех этих случаях семье и людям того круга, к которому принадлежал и убитый, было известно о недостойном поведении последнего, а в некоторых случаях похождения этой «паршивой овцы» попадали даже на страницы бульварной прессы. Поэтому известие об убийстве никак не могло явиться неожиданностью для семьи убитого или его друзей.

Взглянув же на это дело несколько шире, можно предположить, что расследования прекращались обычно потому, что раскрытие всех обстоятельств могло уронить обширный класс богачей в глазах населения, которое сохраняет некоторые иллюзии по отношению к денежной знати. Тщательное рассмотрение обстоятельств в суде, которое затем перейдет на страницы жаждущей сенсаций желтой прессы, смачные описания всяких грязных подробностей буйных развлечений, которым предавались убитый и его друзья, непременно скомпрометируют богатых «лидеров общества», часто претендующих на аристократизм.

Я вовсе не имею в виду, что решение о прекращении того или иного расследования принимается одним из столичных клубов (хотя это вполне возможно) или что полиция прекращает дело по собственной инициативе. Обычно полиция, подходя к делу профессионально, стремится продолжить расследование. Во все не обязательно также, чтобы во всех случаях такая просьба исходила от семьи убитого.

Как правило, все происходит следующим образом: после убийства, когда полицейские принимаются за расследование, какой-либо видный представитель того же социального круга, заручившись согласием семьи (которая в общем-то имеет полное право требовать самого тщательного расследования),



обращается с просьбой к одному или нескольким видным государственным деятелям, в чьем ведении находится полиция. Государственный деятель, будучи не безразличным к ореолу денежной славы, говорит начальнику полиции, который от него зависит: «Нужно прекратить расследование из уважения к горю, постигшему семью. Парень получил по заслугам, и семья знает это».

При таком положении дел полицию удовлетворяет два момента: во-первых, момент сентиментальности, ибо в большинстве своем полицейские — люди сентиментальные, и, во-вторых, момент заслуженной кары. В результате начавшейся мышинной возни от внимания ускользает лишь человек, совершивший убийство, который, несомненно, занимал высокое положение в обществе и теперь уйдет от возмездия, несмотря на все существующие законы.

У всякого убитого, как правило, есть семья, и очень часто семья устает от расследований, связанных с убийством, точно так же как любую семью высшего света раздражает ее «паршивая овца». Однако это обстоятельство не мешает полиции углубиться во все подробности жизни убитого, если только они могут навести ее на след убийцы. Полиция продолжает расследовать даже в том случае, если убитый вполне заслужил такую участь, чувства семьи во внимание не принимаются. Ибо семья, о которой идет речь, не принадлежит к высшему обществу.

Что бы мы об этом ни думали, ясно одно: полиция прекращает расследование только под нажимом финансовой элиты.

### *Одобрение конгрессом решений элиты*

Решения финансовой элиты в большинстве случаев претворяются в жизнь органами государственной власти, как конгрессом, так и законодательной властью отдельных штатов. Чтобы рассказать об этом во всех подробностях, нужно исписать сотни страниц. Поэтому я приведу только два убедительных примера из деятельности конгресса.

В начале 60-х годов на рассмотрение конгресса были представлены два предложения: в первом предлагалось упразднить привилегии высших администраторов, состоявшие в освобождении их от налога на все расходы, связанные с исполнением их обязанностей; во втором предлагалось принять закон, обеспечивающий большую правдивость рекламы. Первое предложение почти не вызвало разногласий, и после недолгого обсуждения конгресс принял решение сохранить

привилегии высших администраторов, к большому неудовольствию газеты «Нью-Йорк таймс», ратовавшей за их отмену. Что касается второго предложения, то, несмотря на то что газеты и журналы поддерживали его под лозунгом «Свободу печати!», требование принятия более строгих мер по отношению к фирмам, обманывающим покупателей, было отклонено. Точно так же владельцы табачных предприятий добились отклонения конгрессом предложения о том, чтобы на сигаретах в обязательном порядке было предостережение о возможности заболевания раком.

И хотя окончательное решение принимал конгресс, не приходится сомневаться, что решения были заранее выработаны в верхах, кровно в них заинтересованных, а затем после небольшого торга утверждены конгрессом.

Кому в Америке, кроме корпораций, их высших администраторов и владельцев увеселительных мест, выгодно, чтобы эти должностные лица сохраняли свои привилегии, существование которых равносильно прибавке к заработной плате, к тому же не облагаемой налогом? Рядовой американец не может уберечься от расходов при поездках в машине или на обед, хотя всем очевидно, что эти расходы связаны с его служебными обязанностями.

К тому же, кто в стране, кроме рекламодателей, их газет и журналов, будет отстаивать свободный, ничем не ограничиваемый обман покупателя с помощью рекламы?

Совершенно очевидно, что и в том и в другом случае решения финансовой элиты шли вразрез с тем, что можно было бы назвать истинными интересами всех американцев, если бы кто-нибудь догадался ими заинтересоваться.

Можно вспомнить еще одно решение, принятое конгрессом Соединенных Штатов. Как уже говорилось, в 1948 г. конгресс изменил закон об обложении налогом наследства таким образом, что половина имущества состоявшего в браке умершего лица налогом теперь не облагается — так называемая брачная льгота. Так как большинство людей состоят в браке, они должны приветствовать любые меры в пользу семейных людей, а льгота должна способствовать укреплению семьи и домашнего очага. Ну кто посмеет выступить против этой льготы?

Так как все американцы равны перед законом, то он распространяется на каждого из них, если, конечно, у человека есть состояние, подлежащее обложению налогом, а это в свою очередь означает, что данный закон в действительности не касается 95% американцев.

Согласно этому закону, первые 60 тыс. долл. состояния налогом не облагаются. Таким образом, если после смерти женатого человека остается состояние в размере 100 тыс. долл., то лишь 40 тыс. должны были облагаться налогом до изменения закона и только 20 тыс. — после изменения. И в том и в другом случае выплачиваемый налог очень невелик.

Согласно изменениям в законе, из оставленного в наследство состояния в 100 млн. долл. налогом не облагаются не только первые 60 тыс., но и плюс еще 50 млн. долл.! Таким образом, по старому закону до 1948 г. налог взимался бы с суммы 75 342 тыс. долл., тогда как после пересмотра закона обложению налогом будет подлежать только 36 149 тыс. долл. состояния. Это составляет экономию в 40 млн. долл. — пожалуй, есть из-за чего беспокоиться.

«*Cui bono?*» («Кому на пользу?») — в Древнем Риме этот вопрос был основным при установлении лица, совершившего действие. Станет ли кто-либо утверждать, что решение о пересмотре закона, от которого в выигрыше остается ничтожное меньшинство населения страны, явилось результатом соглашения большинства? Ведь страна даже не знала о готовящихся изменениях, продемонстрировавших удивительную ловкость рук их инициаторов и освобождающих от налога очень большие состояния; владельцам же небольших состояний эти изменения давали лишь незначительные выгоды.

Решение о пересмотре налога было, по-видимому, принято небольшой группой богачей, возможно даже в одном из закрытых клубов, а осуществление его возложено на своего представителя в конгрессе, защищающего интересы финансовой элиты.

В своих клубах финансовые магнаты принимают не только решения вроде приведенного выше, но и другие решения, которые так или иначе касаются их кровных интересов: решения о налогах, заработной плате, ценах, мерах по установлению контроля над ценами, размере процентов, о политике в отношении национальной и религиозной принадлежности, увеличении или уменьшении капиталовложений, об оценке видных общественных деятелей средствами массовой пропаганды и т. д. и т. п. Поэтому-то их справедливо называют правящим классом.

Могут возразить, что они не принимают решений по вопросам войны и мира. Это в основном верно, но ведь приняли же они решение о вступлении США в первую мировую войну. Обычно они не особенно стремятся выразить свое

мнение по вопросу войны и мира; они оставляют этот вопрос на усмотрение правительства, ибо готовы вести игру в свою пользу при любом решении вопроса. Во время войны или в мирный период все, что они постараются сделать, — это приспособиться к любой ситуации, чтобы получать как можно больше барышей. Они, как и большинство людей, особенно после изобретения оружия массового уничтожения, предпочитают мир, но, если правительство решит начать войну, они не будут чинить ему препятствий. Тем не менее они всегда проявляют живой интерес к «оборонным» заказам.

Решения принимаются ими не тайно, как обычно делают заговорщики, а в ходе непринужденной беседы, хотя видные финансисты-политики время от времени удаляются в какую-нибудь уединенную гостиную клуба, чтобы обсудить особенно тонкие вопросы. А вообще-то атмосфера в клубах непринужденная, откровенная, дружественная, без какого-либо намека на заговор. Все эти разговоры являются неотъемлемой частью клубной процедуры, как разговоры на профессиональные темы в клубах, где встречаются люди одной профессии. Вполне естественными темами разговора в клубах являются предполагаемые слияния фирм, уклонение от налогов или обходные маневры против действий профсоюзов, но нельзя забывать, что все эти разговоры никогда не ведутся впустую, а всегда претворяются в тех или иных конкретных делах.

Решения в клубах принимаются без какой-либо предварительной подготовки, без шума и спешки, по-джентльменски. Там нет той сверхнапряженной атмосферы, которая царит на заседаниях корпораций\*.

---

\* В этом месте, а может быть, в каком-нибудь другом у рассудительного читателя может возникнуть вопрос: «Почему автор, сам не будучи членом клуба, столь уверенно утверждает, что решения на высшем уровне принимаются так легко и непринужденно?» На это я могу ответить следующее: все сведения почерпнуты мною из самых надежных источников. Так, профессор философии Гарвардского университета Джордж Сантаяна, в течение многих лет друживший с зятем Джона Рокфеллера Чарлзом Стронгом, описывает в своей книге следующий случай, имевший место в первом десятилетии нашего века в Нью-Йорке — резиденции Рокфеллеров в штате Нью-Джерси: «Однажды, когда я упомянул об Испании, он (Рокфеллер) спросил меня после небольшой паузы, каково население этой страны. Я ответил, что, насколько мне известно, 19 миллионов. Он помолчал некоторое время, а потом сказал: «Я должен сказать своим там, в конторе, что они слишком мало нефти продают в Испании. Им придется разобраться в этом вопросе». (George Santayana, *Persons and Places. The Middle Span*, Vol. II, № 9, 1945, p. 134.)

Я надеюсь, мне удалось показать, что финансовая элита принимает решения и тем или иным путем навязывает их стране, если они направлены на ограждение жизненно важных для нее интересов. В тех же вопросах, которые не затрагивают прямо или косвенно ее жизненных интересов независимо от того, идет ли речь обо всей элите в целом или отдельных ее членах, она просто отходит в сторону и предоставляет другим возможность решать эти несущественные для нее вопросы, такие, например, как строить на данном земельном участке школу или разбить парк. Финансисты-политики почти не уделяют внимания мелким вопросам, предоставляя решение их тем, кто этого жаждет.

Однако среди моих читателей найдутся и такие, которые скажут, что я все-таки не сумел убедить их. И хотя можно было бы привести еще множество доказательств, я не стану этого делать, ибо для тех, кто не хочет согласиться со сделанными выводами, все будет мало, даже если бы я привел еще массу фактов на сотнях страниц.

Человек либо понимает ход рассуждения, либо бормочет себе под нос: «Не доказано, еще не доказано», сколько бы доказательств ему ни представили.

### *У истоков новой науки*

Какова в более широком плане ориентация финансистов-политиков? Какова будет их политика, если произойдут те или иные события?

Есть ли у них главный и если да, то кто именно? Если такого человека нет, то, может быть, есть комитет, нечто вроде исполнительного подкомитета правящего класса? Или в роли такого руководителя может выступать любое обремененное доверием лицо?

Если руководство осуществляет подкомитет, то из скольких членов он состоит: 5, 11 или 26? Если такой подкомитет имеется, то где он заседает, в клубе «Линкс», «Никербокер» или в одном из роскошных номеров отеля «Уолдорф Астория»? Как он называется, если у него вообще есть название?

Кто является самым главным лицом или руководство осуществляется коллективно? В каких отношениях с точки зрения иерархии находятся Ричард Кинг Меллон, Кроуфорд Гринуолт и, скажем, Дэвид Рокфеллер? Совещаются ли они между собой? Принимает ли участие в этих совещаниях Нелсон Рокфеллер? Участвует ли кто-нибудь еще? Где они совещаются и о чем говорят? Есть ли в их шутках скрытый

смысл, предопределяющий или отражающий развитие событий на внутренней и международной арене? Или обмен мнениями, если таковой действительно имеет место между ними, происходит через их помощников? Другими словами, если предположить, что какая-то процедура обмена мнениями, пусть неофициального, все же существует, интересно знать, какова она?

Ответы на эти вопросы мне не известны. На них должны ответить люди, изучающие финансово-политические империи. Однако отсутствие готовых ответов не дает оснований отрицать то, что происходит в этом очень важном секторе управления страной.

У нас уже есть некоторые выводы и заключения. Мы, например, в состоянии определить, кто именно движется вверх по корпоративной лестнице. Это можно сделать, как утверждают Дигби Бальцель и Осборн Эллиот, на основании принадлежности человека к одному из столичных клубов. Если какого-нибудь вице-президента корпорации, не являющегося членом клуба, вдруг принимают в один из них, мы уже можем с уверенностью сказать, что он находится на пути, ведущем к посту исполнительного вице-президента или президента.

Кроме того, мы знаем, где искать сильных мира сего. Стоит лишь заглянуть в списки членов столичных клубов, и мы найдем в них имена будущих членов кабинета и дипломатов. Расположив клубы по степени их важности, мы знаем, в каком из них нужно искать ту или иную личность в зависимости от ее роли. Кое-кто может поспорить со мной. Некоторые, я уверен, предпочтут клубы «Брук» или «Рэкет энд теннис» клубу «Метрополитен», имея на то веские причины.

Сейчас, как мне кажется, гораздо труднее, чем 35 лет назад, точно определить, где именно расположен центр тяжести во всем этом деле. Может быть, никакого центра и не существует и вопрос о господстве снят с повестки дня или выясняется в ходе бесшумной закулисной борьбы. Идет ли среди финансовых магнатов борьба за власть?

40 лет назад, накануне депрессии и «нового курса» Рузвельта, любой опытный коммерсант с Уолл-стрита мог назвать членов этого внутреннего решающего органа финансовых магнатов и даже расположить их по степени важности: Дж. П. Морган (Уолл-стрит, 23), Джон Д. Рокфеллер (Бродвей, 26) и Эндрю У. Меллон из Питсбурга. Решения, принимавшиеся совместно этими тремя магнатами, неизбеж-

но претворялись в жизнь; в числе прочих вопросов они, например, в 1916—1917 гг. приняли решение и о вступлении США в войну.

В одном вопросе им удалось достичь полного согласия: не вмешиваться в дела друг друга, оставаясь в пределах собственной сферы влияния.

Однако влияние Моргана ощущалось далеко за пределами его владений, хотя он не стремился ставить себя выше других. К нему на Уолл-стрит, 23 приходили корреспонденты, чтобы узнать, какие события могут произойти в ближайшем будущем в Вашингтоне, Лондоне, Париже, в Федеральной резервной системе. Если уж здесь ничего не удавалось выведать, то вряд ли они могли узнать что-нибудь в другом месте, хотя иногда Уинтроп Олдрич, президент принадлежащего Рокфеллерам «Чейз Манхэттен бэнк», каким-либо образом намекал на возможное развитие событий.

Но когда говорил Олдрич, корреспонденты понимали, что, хотя он и высказывал свое мнение, оно, безусловно, было согласовано с Большим Джоном — Морганом, которого часто видели ковыляющим вдоль площадки для игры в гольф в Ормонд-Бич и с маниакальным упорством раздающим всем встречным блестящие десятицентовые монетки. Джон Морган II говорил редко. За него это делал Томас У. Ламонт, «серый кардинал» фирмы, который видел столько аспектов в каждом, даже самом маленьком вопросе, что мог бы, если бы захотел (а чаще всего он не хотел), часами обсуждать его со своими собеседниками. Что касается Меллона, то он также редко высказывал свое мнение перед посторонними, если не считать того времени, когда он был министром финансов.

Но дом Моргана на Уолл-стрите, 23 был центром притяжения, на что многие намекали, но никто еще не пытался убедительно доказать. Можно привести следующий пример: в 1928 г. А. П. Джаннини, один из финансовых магнатов Сан-Франциско, наживший огромное состояние, купил у Рэлфа Джонаса контрольный пакет акций нью-йоркского банка «Бэнк оф Америка», существовавшего более сотни лет, заплатив за каждую из 35 тыс. акций из общего количества 65 тыс. по 510 долл. Затем он присоединил к своим финансовым владениям «Бауэри Ист-Ривер нэшнл бэнк» и «Коммершиал иксчейндж нэшнл бэнк», образовав таким образом корпорацию «Бэнкамерика корпорейшн» как филиал по страхованию ценных бумаг.

Но прежде чем купить «Бэнк оф Америка», Джаннини должен был заручиться поддержкой Моргана.

— Я не стану покупать акции, пока не получу согласия Моргана, — заявил он своему посреднику.

— Это я могу устроить, — сказал посредник и действительно организовал встречу Джаннини с Морганом.

— Я сейчас же поговорю с Сьюардом Проссером и руководителями Федеральной резервной системы, — заверил его нью-йоркский банкир. — Думаю, все будут рады, если вы войдете в здешний банковский круг.

Через некоторое время Сьюард Проссер, председатель Нью-Йоркской расчетной палаты и президент компании «Бэнкерс траст компани», сказал Джаннини:

— Мы против того, чтобы холдинговые корпорации владели банками. Однако мы будем рады приветствовать вас на Уолл-стрите, если вы согласитесь оставить себе не более 20% акций этой объединенной контролирующей банковской корпорации.

Джаннини ничего не оставалось делать, как согласиться. Но когда он начал распродавать акции, рассказывает его биограф, ему сообщили, что один из ответственных чиновников Федерального резервного банка Нью-Йорка, контролируемого коммерческими банками, от имени председателя этого банка заявил, что его банк не передаст в Управление федеральной резервной системы в Вашингтоне заявку Джаннини на утверждение корпорации, если компания «Банкитали корпорейшн» из Сан-Франциско не согласится продать все до единой принадлежащие ей акции нью-йоркского банка «Бэнк оф Америка».

Джаннини тут же отправился в Вашингтон, где в беседе с председателем Совета управляющих федеральной резервной системы Янгом узнал, что управление не имело законного права решать вопросы о слиянии банков. Тогда он прекратил распродажу акций и стал вновь скупать уже проданные.

— Если вы не выполните нашего требования, — сказал ему компаньон Моргана Фрэнсис Бартоу, когда он возвратился в Нью-Йорк, — мы попросим вас изъять все свои текущие счета из нашей компании. Правильно это или неправильно, а вам придется делать то, что мы вам говорим.

— Черта с два я соглашусь на это, — возразил Джаннини. — Если вы хотите вызвать меня на драку, я не откажусь помериться с вами силами.

На следующий день, пишет Джулиан Дана, Джаннини



встретился с одним из приспешников Моргана Джексоном Рейнолдсом, бывшим в то время главой «Фёрст нэшнл бэнк». Рейнолдс, с восхищением следивший за карьерой Джаннини, решил предостеречь его.

— Вы настолько преуспели в делах, что я просто не осмеливаюсь советовать вам, что и как делать,— откровенно сказал он.

— Как вести свои дела, вы знаете лучше, чем я. Может быть, с вами обошлись дурно, может быть, все законы на вашей стороне. Но если бы я был на вашем месте, я бы подчинился им без единого возражения, иначе вас собьют с ног да еще пройдутся по вас ногами.

На это Джаннини хладнокровно ответил:

— Вряд ли они одолеют меня, крепкого калифорнийского парня. Если они только сунутся, то трижды пожалеют, что полезли со мной драться.

Несколько лет спустя Джаннини удалось, объединив усилия всех своих вкладчиков, отразить новую попытку Моргана путем сложных махинаций завладеть гигантской корпорацией «Трансамерика корпорейшн» изнутри. Об этом со всеми подробностями рассказывает биограф Джаннини.

Безграничному могуществу Моргана, без согласия которого ни один финансист не принимался в круг финансовых магнатов Уолл-стрита (а добывалось согласие немалой ценой), пришел конец только с появлением банковского законодательства в связи с проведением в стране «нового курса». Благодаря принятым законам контроль над решением основных финансовых вопросов перешел к Управлению федеральной резервной системы в Вашингтоне (тогда как раньше Федеральный резервный банк Нью-Йорка старался обходить его стороной), к Комиссии по делам фондовой биржи и к другим организациям. После этого власть Моргана пошла на убыль, а в свое время она была очень велика.

Так было по крайней мере до тех пор, пока не начал борьбу с банкирским домом Морганов Джаннини и пока не вступили в действие законы, принятые в связи с депрессией и «новым курсом» правительства Рузвельта, которые и подорвали его могущество. Прежде слово Моргана на Уолл-стрите и за его пределами независимо от того, что говорили члены конгресса и президент, было законом. Морган пользовался безграничной властью на Уолл-стрите не в том смысле, что был инициатором всех финансовых мероприятий, а в том, что мог наложить вето на любое из них, если

оно ему было не по вкусу. Что касается Меллона и Рокфеллера, то они никогда не вмешивались. И только Джаннини был настолько глуп и вместе с тем везуч, что первый бросил вызов могуществу Моргана, и без того испытывавшего сильное давление со стороны правительства.

Эллиот В. Белл, когда-то работавший в редакции газеты «Нью-Йорк таймс», а позже ставший председателем исполнительного комитета «Макгроу-Хилл паблишинг компани», а затем директором «Чейз Манхэттен бэнк», «Нью-Йорк лайф иншуренс компани», «Нью-Йорк телефон компани» и других крупных компаний, писал в 1938 г.:

«Дом Морганов занимает исключительное положение, а в те дни [до «нового курса»] никто и не оспаривал его право на лидерство. Трудно объяснить, на чем основывается могущество этого дома. Банк Морганов не такой уж крупный по нью-йоркским масштабам. На Уолл-стрите насчитывается больше десятка различных других финансовых предприятий, имеющих гораздо большие ресурсы. Верно и то, что дом Морганов оказывает громадное влияние на некоторые из этих более крупных банков, их так и называют моргановскими, но никто доподлинно не знает, в какой мере это влияние можно объяснять финансовым контролем. Капитал Морганов, конечно, весьма велик, но мне кажется, что это не основная причина их могущества. Основу все-таки составляют не столько деньги, сколько их высокая репутация и деловая хватка...

Но вернемся к дому Морганов. Это не только банк, это обширное объединение. Он стал символом Уолл-стрита, который рассматривают либо как хищника, подчинившего себе большинство банков и промышленных предприятий страны и установившего над ними свой контроль, либо, напротив, как полуфилантропическую организацию, благие деяния которой способствуют процветанию крупных банков и корпораций, что в свою очередь помогает обеспечить работой миллионы рабочих, поднимает в цене акции «вдов и сирот» и получаемые ими дивиденды.

Было время, о нем еще помнят многие финансисты с Уолл-стрита, когда финансовые магнаты поднимали панику на бирже, преследуя своекорыстные цели или сводя с кем-нибудь счеты. Джон П. Морган-старший мог вызвать тогда пред свои грозные очи нескольких банкиров и приказать им навести на бирже порядок. Было время, еще совсем недавно, когда правительство, пытаясь разрешить экономические проблемы, обращалось за советом и помощью прежде всего

к ведущим банкирам Уолл-стрита, когда казалось, что Уолл-стрит руководил Вашингтоном.

В первые годы депрессии мне часто приходилось слышать от того или иного крупного банкира, что он только что говорил по телефону с президентом Гувером, обсуждая вопрос о том, как наладить экономику страны. Комментируя эти переговоры, банкиры часто довольно нелестно отзывались о президенте».

Хотя Рокфеллеры и компаньоны Моргана предпочитали не вмешиваться и старательно держались подальше от его владений, был все же один случай, пишет Белл, когда Джон Рокфеллер пошел наперекор Моргану, ибо он никогда, в сущности, не любил самонадеянного Моргана-старшего.

Этот выпад против Моргана сделал в 1933 г. возглавлявший тогда «Чейз Манхэттен бэнк» Уинтроп Олдрич, открыто предложив провести именно такие банковские реформы, которые явились ударом в самое сердце финансовой империи Морганов; эти реформы, ставшие впоследствии законом, включали такие важные меры, как отмена совместных инвестиций и депозитных вкладов.

«Бросив открытый вызов банковской системе Морганов, — пишет Белл, — Олдрич продемонстрировал удивительное умение предопределять ход событий. Лишь немногие понимали тогда, что эти реформы, подорвав устои всей банковской системы, нанесут роковой удар престижу и могуществу дома Морганов, после которого он уже никогда не сможет оправиться. Предлагая эти реформы, Олдрич стремился отвести от своей фирмы нависшую над ней опасность расследования со стороны сената и поставить под удар банкирский дом Морганов» \*.

Все, о чем говорилось выше, было давно, сейчас положение иное. Но тогда встает вопрос: если положение изменилось, что же пришло на смену этому старому закулисному порядку?

Было бы чересчур наивно предполагать, что в настоящее время все нити управления сосредоточены в Вашингтоне, хотя выборные должностные лица обладают теперь, безусловно, гораздо большей властью, чем до проведения «нового курса», тем не менее они еще не в силах положить конец

---

\* Ф. Ландберг отдает дань традиции последних десятилетий, в соответствии с которой преуменьшается роль и могущество «империи Морганов» сегодня. Факты не подтверждают подобных оценок, и группа Морганов и по сей день наиболее могущественная и влиятельная на Уолл-стрите. — *Прим. ред.*

концентрации все большего числа активов в руках все меньшего числа владельцев. Можно предположить, ибо они против этого не возражают, что это происходит с их молчаливого согласия, и не только это, но и осуществление неофициальной цензуры печатных изданий.

Теперь, после действий, предпринятых президентом Кеннеди и Джонсоном, финансисты-политики, как нам известно, уже не могут диктовать свои цены; они должны заручиться согласием Вашингтона, который, кажется, все больше сближается с финансово-политическими империями, хотя они этого или нет. Финансисты-политики уже не могут устанавливать и размер процентов.

До тех пор пока все идет гладко, это сближение, без сомнения, будет продолжаться, ведь деньги умеют говорить. Но как только обстановка обострится и наступит кризис, тогда каждая сторона станет защищать только свои интересы. Сейчас король и барон, по-видимому, души друг в друге не чают, но, если наступит такое же трудное время, как в период депрессии, вполне возможно, что они будут тянуть в разные стороны, отстаивая различные интересы.

Если такое время действительно придет и финансисты-политики снова столкнутся с правительственными политиками при решении каких-либо сложных проблем, что же произойдет? Если кризис будет не слишком глубоким, то правительственные политики, которые всегда могут прикрыться национальным флагом и взывать к теням великих предков, начиная с Георга Вашингтона, одержат верх. Финансисты-политики сильнее всего в закулисных маневрах. Если же возникнет необходимость открыто обсуждать вопросы, касающиеся всего народа, тогда правительственные политики всегда могут прибегнуть к широким (хотя и временным) чрезвычайным полномочиям, которыми их наделяет конституция.

А что произойдет, если правительственные политики окажутся презренными прислужниками финансистов-политиков, их искренними почитателями? Что происходит с государственными деятелями, раболепствующими перед финансовыми магнатами, показывает нам пример президента Герберта Гувера. Все усилия таких деятелей оказываются тщетными и только усугубляют положение в стране. Рано или поздно (а в интересах всего общества нужно надеяться, что рано) государственные деятели все-таки бывают вынуждены взглянуть фактам в глаза и понять неумолимый ход событий, а

затем предпринимать необходимые шаги в меру своих способностей.

Газеты, которые, как правило, принадлежат финансистам-политикам, контролируются ими и получают от них финансовую поддержку, особенно в виде рекламных объявлений, неутомимо комментируют все, что делают и говорят политические деятели: куда и зачет они едут и даже о чем думают наедине с самими собой. Ни одна, даже мельчайшая подробность не ускользнет от их всевидящего ока. Однако эти же самые газеты никогда не привлекают внимания к своим высокочтимым покровителям — финансистам-политикам. Но то, чего не делают газеты, может сделать какой-нибудь исследователь, не состоящий на службе у корпораций.

Вполне возможно, что в финансовых верхах господствует не маленькая группа магнатов, предписывающая ту или иную политическую линию. Ведущие клубы финансовой элиты функционируют скорее как комитет с очень широким представительством, где ни одна личность не претендует на всеобщее признание за ней верховного руководства. Они функционируют не как открытый Совет Ватикана и не как организация, подчиняющаяся непосредственно папе, а скорее как тайная римская курия, хотя делают это сугубо неофициально. Однако их влияние огромно; оно проникает всюду, подчиняя всех тех, кто свято исполняет папские предписания.

### МИНИСТРЫ ФИНАНСОВО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ИМПЕРИЙ.

#### ВЫСШИЕ АДМИНИСТРАТОРЫ

Высшие управляющие американских корпораций привлекают к себе самое пристальное внимание делового мира. Их тщательно изучают, о них много пишут. Их деятельность подвергают гораздо более детальному трезвому анализу, чем деятельность куда более многочисленных ученых, которая имеет несравненно большее значение.

Высших управляющих американскими корпорациями не так уж много. В перечень журнала «Форчун» вошли 500 промышленных компаний, 50 коммерческих банков, 50 компаний коммунального обслуживания, 50 транспортных компаний (осуществляющих железнодорожные, воздушные, автомобильные и водные перевозки), 50 страховых компаний и 50 торговых фирм — всего 750 предприятий.

Это сливки делового мира, их активы колеблются между 7,444 млн. долл. (компания «Нидхэм пэкинг») и 30,906 млрд. долл. («Америкэн телефон энд телеграф»).

Каждая из этих компаний имеет председателя, президента, по крайней мере одного вице-президента, казначея и секретаря, иногда контролера, причем трое последних не участвуют в выработке линии поведения. Число вице-президентов зависит от размеров компании, но, каковы бы ни были ее размеры, вице-президенты являются административными руководителями отдельных ее частей, прямым орудием в руках высшего руководства, но сами к нему не принадлежат.

Владения некоторых крупнейших компаний, таких, как «Америкэн телефон энд телеграф», «Дженерал моторз» и «Стандард ойл», так велики, что высшие административные функции выполняют сразу несколько вице-президентов, образующих исполнительный комитет. В 1964 г. «Дженерал мо-

торз» имела 3 вице-президентов, «Стандард ойл оф Нью-Джерси» — 5, а «Форд» — только 1.

Обычно компанию возглавляют трое: председатель, президент и исполнительный вице-президент. Обязанности президента столь же тесно связаны с повседневной деятельностью компании, как и обязанности капитана корабля, тогда как вице-президент выполняет в компании примерно те же обязанности, что и старший помощник на корабле.

Если считать, что во главе каждой крупной компании стоит в среднем 5 человек, то, следовательно, общее число высших управляющих в Америке составляет 3750. Но так как имеется несколько крупных компаний, где число их больше среднего, можно считать, что всего в стране насчитывается 5 тыс. высших административных лиц. Учитывая, что перечень журнала «Форчун» не включает менее крупные компании, можно предположить, что общее количество этих высших администраторов будет около 10 тыс. — именно это число и указано в справочнике «Административные руководители американских компаний», изданном в 1950 г. В это число были включены высшие управляющие не только Соединенных Штатов, но и Канады.

Наиболее важных администраторов корпораций насчитывается не более 10 тысяч. Скорее всего, их гораздо меньше, около 5 тыс. Конечно, если считать мелких администраторов и их заместителей на всем протяжении в высшей степени недемократической, военизированной иерархической лестницы корпораций, число их значительно возрастет. Но ни один из них никак не влияет на политику финансово-политических империй и вряд ли когда-либо будет иметь такую возможность, ибо они лишь винтики в огромной управленческой машине.

Обычно повседневной деятельностью корпораций управляет исполнительный вице-президент (или вице-президенты); президент же осуществляет общее руководство и вмешивается в текущие дела очень редко, и только тогда, когда сочтет это необходимым. Нужно сказать, что в новых, реорганизованных или только еще создающихся компаниях президент иногда является своего рода динамо-машиной, приводящей в движение весь административный аппарат. Председатель появляется на сцене, когда необходимо дать совет или разъяснения по поводу щекотливых вопросов, требующих осторожного подхода; он никогда не дает конкретных указаний президенту, которые касались бы деятельности компаний, если последний не обращается к нему с такой просьбой.

Президент является единоличным правителем компании и придерживается намеченной политики, учитывая характер компании. Хорошо понимая это, он обычно действует очень осторожно, как пилот реактивного самолета, который знает, что малейшее прикосновение к рулю может вызвать значительное отклонение от нужного курса.

Председатель компании предстает во всей полноте своей власти на совещаниях директоров компании, на которых он председательствует. На этих совещаниях, которые проводятся раз в квартал или в полугодие, решаются главным образом текущие вопросы. Все высшие чины корпорации входят в совет директоров, поэтому можно с уверенностью сказать, кто вершит судьбами корпорации, если знать, кто является членом такого совета.

Председатель, президент и исполнительные вице-президенты непременно являются директорами, вице-президенты бывают ими не всегда. В компаниях «Форд» и «Стандард ойл оф Нью-Джерси» некоторые вице-президенты входят в совет директоров; в «Дженерал моторз» в настоящее время членами совета директоров являются только исполнительные вице-президенты.

Кроме высших должностных лиц этой компании, в совет директоров входят также высшие управляющие других дружественных компаний, банков, юристы, иногда управляющие фондов, президенты колледжей, бывшие руководители компаний и крупнейшие пайщики (часто сами в прошлом высшие должностные лица). Активное участие в обсуждении принимают, как правило, только директора, являющиеся крупными владельцами акций или представителями групп, владеющими ценными бумагами на крупную сумму. Остальные обычно весьма пассивны: они только слушают и принимают к сведению то, что говорят другие, расценивая их выступления в свете собственного делового опыта.

Директора, как правило, выполняют роль винтиков одновременно в нескольких компаниях-блоках, если только это не запрещается законом, как, например, в случае с банками. В течение многих лет такое положение вызывает явное неудовольствие членов конгресса. Конгрессмены, осуждающие подобную практику совмещения директоров, то есть положение, при котором несколько директоров из группы ведущих компаний заседают в правлениях большинства компаний-спутников, хотели бы добиться ее запрещения на том основании, что она ведет к образованию «союза денежного мешка» или к установлению контроля Уолл-стрита. Они хотят,



чтобы человек мог быть директором только одной компании, а это, несомненно, открыло бы доступ к ее руководству «ненадежным» аутсайдерам.

Лично я стал бы возражать против такого запрещения по той простой причине, что оно не возымело бы должного действия и ни в коей мере не повредило бы блокировке, существующей очень давно внутри узкого круга собственников благодаря родственным связям, бракам, дружбе школьных лет и членству в клубах. Не следует забывать, что все вышеуказанное прямо относится к 0,2% взрослого населения Соединенных Штатов (менее 200 тыс. человек), в меньшей степени это относится к 0,8% населения и в совсем уж ничтожной степени это может касаться максимум 10% населения, причем в эти 10% не входят рядовые служащие и потребители. Запрещение такой блокировки между руководителями крупнейших компаний ничего не изменит, оно будет еще одной псевдореформой, бессильной что-либо изменить. Если она создаст у кого-то впечатление, что происходят коренные изменения, это будет явным обманом.

Всем, кто проповедует запрещение блокировки внутри компаний, следовало бы проявить большую последовательность и потребовать запрещения браков между представителями элиты, попечительских фондов, обучения детей богатей в одних и тех же частных школах и их принадлежности к одним и тем же закрытым фешенебельным клубам. Для этого нужно было бы посадить каждого в телефонную будку, лишив его возможности общения с другими людьми.

Те директора, которые не представляют значительных объединений акционеров и не входят в руководство компании, редко оказывают влияние на ведение дел компании и служат своего рода оформлением витрины. Существует мнение, что директора должны руководить компаниями, но такого взгляда придерживается меньшинство. Как правило, директора руководят только в том случае, если одновременно они являются крупными акционерами или руководителями компаний; если же о них нельзя сказать ни того ни другого, то для того, чтобы руководить, они недостаточно осведомлены о положении дел. Даже часто высказываемое предположение, что некоторые из них допускаются только затем, чтобы создать необходимое для корпораций мнение о них широкой общественности как о милостивых объединениях, не выдерживает критики, потому что об этой мелочи заботятся обработчики общественного мнения. Некоторые директора действительно привлекаются к участию в заседаниях

только потому, что, будучи людьми остроумными и необычайно начитанными и знающими, они несколько оживляют необычайно скучные заседания совета директоров, состоящего, как правило, из тугодумов.

В критические моменты все директора могут быть призваны использовать свой деловой опыт и помочь общему делу. На их рассмотрение выносится тот или иной спорный вопрос, касающийся основной политики компании, и тогда они превращаются в коллегия судей. Если они бессильны разрешить этот вопрос, он выносится на обсуждение на следующем заседании акционеров, где верховодят крупные пайщики. Но такие случаи редки, потому что сами директора знают, кто из них представляет интересы крупных акционеров. Они понимают, в чьих руках верховная власть.

Несмотря на то что корпорации проявляют удивительную приверженность принципу голосования, само голосование при решении важных вопросов вряд ли можно считать демократическим, ибо количество голосов соответствует не числу участников заседания, а зависит от количества контролируемых ими акций. Тысячи мелких держателей акций компании «Форд мотор», объединившись, все равно не могли бы тягаться при такой системе голосования с семьей Форда. Точно такая же система существует в каждой компании, а это означает, что значительную и наиболее важную часть американской экономики контролирует небольшая группа автократов. И хотя это утверждение противоречит демократической идеологии, оно тем не менее, увы, трижды верно.

До тех пор пока все идет гладко, а чаще всего это бывает именно так, на заседаниях правления господствующим является мнение руководящих компаний администраторов. Организационные трудности возникают лишь тогда, когда какой-либо крупный акционер или представитель группы крупных акционеров не встанет в оппозицию к администрации.

Хотя время от времени газеты и пишут о внутренней борьбе за контроль над компанией, эти сообщения почти никогда не относятся к крупным компаниям. Вопрос о верховном контроле очень редко возникает в больших преуспевающих корпорациях, а если и возникает, то тут же решается либо голосованием, либо решением суда.

### *Туманный ореол вокруг руководства компаний*

Административные руководители корпораций интересуют нас только потому, что представляют богачей и сверхбога-

чей, если сами ими не являются. Они — сторожевые псы и надсмотрщики, служащие владельцам крупных состояний. В качестве таковых их услуги оплачиваются очень высоко; в этом они соперничают только со знаменитостями в области спорта или искусства, на которых можно заработать много денег: знаменитыми боксерами, футболистами или неотразимыми кинозвездами обоего пола. А так как только очень немногие из этих знаменитостей имеют полный сбор в течение значительного периода времени, их нельзя ставить в один ряд с администраторами, ибо последние, даже уйдя от дел, получают значительное вознаграждение. Артистам же и спортсменам платят очень мало.

Чем же оправдывают высшие должностные лица корпораций столь щедрое вознаграждение — от 200 тыс. до 800 тыс. долл. в год только звонкой монетой? Обычно на этот вопрос дается следующий ответ: «Высшие должностные лица получают так много потому, что принимают решения или оказывают на их формирование известное влияние».

Из этого ответа следует, что принимаемые ими решения, за что они получают столь щедрое вознаграждение, направлены на получение компанией прибылей. И хотя временами они могут ошибаться, в целом все принимаемые ими решения (по крайней мере самые важные) правильны, эффективны. Так по крайней мере утверждают многие.

Нельзя отрицать, что представители административной верхушки действительно принимают решения. Однако такое утверждение нельзя считать абсолютно правильным, ибо, хотя это и звучит как парадокс, отказ или нежелание принимать решения — это тоже решение. Все мы принимаем какие-то решения, но эти решения — большинства из нас — не касаются получения огромных прибылей.

Теоретически процесс принятия решений крупным должностным лицом состоит в следующем: должностное лицо принимает какое-то важное решение (или ряд решений), которое позволяет упрочить положение компании, что немедленно сказывается на получаемой ею прибыли; это решение несколько улучшает положение компании по сравнению с конкурирующими с ней другими компаниями; благодаря ему при экономическом спаде компания будет терять завоеванные ею позиции медленнее, чем другие; оно позволит также компании вынырнуть на поверхность во время кризиса и возродиться из пепла, подобно фениксу, на глазах изумленного мира или по крайней мере редакторов «Форчун» и «Уолл-стрит джорнэл».

Для большей точности нужно добавить, что администратор корпорации принимает решения не самолично, он учитывает советы и прогнозы многих других людей и объединяет их вместе, подобно тому как это делает портной, соединяющий уже выкроенные детали; таким образом он принимает решения, которые гарантируют компании огромные ба-рыши.

Теоретически принятые им решения всегда должны быть выгодными для компании. Ибо если уж кто-то, например крупные акционеры, платит ему за это, то ведь не будут же они платить за убыточные решения. И тем не менее случается, что в результате принятых им решений компании терпят большие убытки; иногда такие убыточные решения принимают администраторы всех компаний одновременно, иногда только одной отрасли промышленности, а иногда и отдельных компаний.

В начале 30-х годов высшие должностные лица всех компаний приняли весьма невыгодное для них решение. Они решили укрепить свои экономические позиции в период резкого снижения цен путем снижения стоимости производства за счет главным образом увольнения большого числа беззащитных рабочих, этих рядовых патриотов Америки. Теоретически они исходили из того, что низкие цены будут стимулировать спрос на товары и это приведет к экономическому подъему с более нормализованного уровня, чем в 20-х годах; рабочих же можно будет снова нанять, предложив им более низкую заработную плату, как и во время спада 1920—1922 гг. Тогда процесс получения прибылей возобновится на более «прочной» основе.

Но улучшения не последовало, так как в результате вызванных сокращением производства увольнений рабочие истратили свои последние сбережения и исчерпали свой кредит. Когда цены достигли низкого уровня, они не поползли вверх, а продолжали падать повсюду, кроме тех отраслей, где были предприняты чрезвычайные меры. Производство сокращалось, так как у людей не было денег. Наступила «великая депрессия», потому что эти руководители не смогли оправдать свою репутацию вершителей экономических судеб, ибо как одержимые стремились лишь к одной цели — сохранить оборотный капитал. И как бы в насмешку, в стране в это время существовали исключительные условия для процветания бизнеса. Правительство не вмешивалось в деятельность компаний. В течение 12 лет страной непрерывно правили республиканцы, выдвигая номинальных президентов. Налоги

при тогдашнем министре финансов Эндрю Меллоне были чрезвычайно низкими. Пошлины на нежелательные товары из других стран достигли рекордно высокого уровня.

Если бы должностным лицам компаний действительно платили за то, что они принимают решения, то в этом случае их всех следовало уволить. Ибо все они, подчиняясь стадному чувству, а именно так они и действуют, приняли неверное решение, послужившее причиной падения прибылей их компаний. Ни одна компания не приняла в тот период правильного решения, потому что ни одна из них не вырвалась вперед. Ни один административный ум не проявил себя с самой лучшей стороны по той простой причине, что не было у компании таких умов. Короли оказались совершенно голыми. Чтобы хоть как-то помочь стране выйти из этого кризиса, правительство, правда не очень активно, выступило с рядом программ под вопли находящейся на службе у компаний прессы о «проникновении социализма».

Иногда такие же невыгодные для себя решения принимают все компании какой-нибудь отрасли промышленности, как, например, решения, принятые железнодорожными компаниями после первой мировой войны, когда они вдруг столкнулись с новыми конкурентами: трубопроводами, автофургонами, автобусами и самолетами. Вместо того чтобы как-то перестроиться в новых условиях, дабы принять участие в общей системе перевозок наряду с новыми видами транспорта, железные дороги, дела которых уже несколько десятков лет были не так уж хороши, приняли решение сократить перевозки. Они решили постепенно выйти из игры.

Когда одна компания совершенно явно отстает от других в той же самой отрасли промышленности, потому что не сумела почувствовать новых веяний или ввести какое-нибудь усовершенствование, тогда становится ясно, что главный управляющий (или его подчиненные) не справился со своими обязанностями, и, как правило, если только он не является крупным пайщиком, ему приходится покинуть свой пост. Так было после второй мировой войны с Чарлзом Лакманом, президентом компании «Левер бразерс», которого в свое время расхваливали на все лады. Когда компании по производству моющих средств перешли на выработку детергентов вместо мыльных порошков, компания «Левер бразерс» стала испытывать затруднения в сбыте своей продукции, пока наконец и она, правда с большим запозданием, не перешла на выработку детергентов. Лакмана уволили.

Однако когда «Форд мотор компани» в 1950 г. потеряла 250 млн. долл. на создании злополучной модели «Эдзел», Генри Форд II не был уволен. Это просто ударило его, а вместе с ним и других акционеров по карману. Да его и нельзя уволить, ибо он основной владелец фирмы. Этот простой пример показывает, чем определяется истинная власть управляющего.

Старый Сьюэл Эйвери, бывший главой и крупным акционером «Монтгомери уорд энд компани», решил после второй мировой войны сокращать производство в ожидании новой депрессии. Старый конкурент этой компании «Сиерз, Робэк энд компани», напротив, решила расширить производство, предвидя инфляционный бум, и скоро добилась небывалого успеха. Эти примеры служат прекрасной иллюстрацией удачных и неудачных решений, принятых в обоих случаях опытными управляющими с той лишь разницей, что одно из них оказалось менее гибким. Говорить о том, что Эйвери был менее дальновидным управляющим потому, что в результате принятого им решения компания потерпела убыток, — это все равно, что утверждать, будто Наполеон был плохим полководцем только потому, что проиграл битву при Ватерлоо.

В ходе рассуждений о том, как принимаются решения управляющими компаний, часто упускают из виду тот факт, что обычно они принимаются коллективно, а в последнее время с использованием обширной информации, собранной и обработанной счетно-решающими устройствами. В результате тщательного изучения всей информации статистиками, экономистами, математиками, психологами и даже иногда антропологами правлению компании предлагается несколько вариантов решений. Если в счетно-решающее устройство закладывается правильная информация, то оно само может выдать готовое решение, например расширять, разукрупнять, сокращать, оставить все, как было, бороться, уступить, отвергнуть и т. д. Кроме того, решения, в которых речь идет о жизни и смерти, принимаются редко; обычно они решают не слишком важные текущие вопросы.

В 1960 г. Джон Ф. Кеннеди и его сторонники никак не могли решить, какую позицию следует занять по религиозному вопросу. Некоторые советовали обойти его стороной, другие, наоборот, поставить во главу угла, третьи — затронуть этот вопрос лишь слегка. В вычислительную машину заложили многочисленные данные, характеризовавшие население США с разных точек зрения, и машина ответила:

необходимо поставить этот вопрос во главу угла. Кеннеди так и сделал. Нельзя сказать, что только поэтому он одержал победу; во всяком случае, такая постановка вопроса не привела его к поражению, так что, по-видимому, решение, выданное машиной, было правильным. Что касается Кеннеди, то правильность его действий заключалась в том, что он решил обратиться к счетно-решающему устройству.

Администраторы корпораций очень часто сталкиваются с последствиями целого ряда неудачных решений, как текущих, так и перспективных. Понимая, что решение принято неправильно, они стараются в этом случае не принимать больше никаких решений, а плывут по воле волн в надежде, что им подвернется что-нибудь такое, что спасет их. **Итак**, им платят вовсе не за то, что они принимают какие-то реальные «правильные» решения, хотя они и участвуют в совместных поисках удачных решений и, несомненно, несут наказание за слишком эксцентричные суждения, которые сейчас становятся редкостью благодаря все более широкому использованию данных экспертов и счетно-решающих устройств. Корпорации не принимают решений вот так вдруг, как думают некоторые. Если они и пускаются в рискованную игру, то только в небольшую. Они почти никогда не ставят на карту судьбу корпорации, придерживаясь одной какой-то линии. У них всегда есть запасные курсы, проводимые подчас одновременно в разных отраслях промышленности. Они стараются вести игру и так и эдак, лишь бы не остаться в проигрыше.

Можно привести еще много доводов, чтобы опровергнуть существующее мнение, будто высокую заработную плату администраторы получают за принятие выгодных для компании решений, но это увело бы нас слишком далеко. Существующая теория о принятии решений внутри корпораций является частью того таинственного ореола, который создается вокруг управления корпорациями. Эта таинственность объясняется отчасти чисто психологическими причинами, например желанием вселить уверенность во всех служащих вплоть до самого мелкого, что они выполняют хотя и скучную, но необходимую работу. Этот ореол заставляет считать оправданным то колоссальное жалованье, которое получают высшие руководители компаний. Ибо большинство председателей и президентов компаний не отличаются особой проницательностью; об этом свидетельствуют их ответы, когда их в судебном порядке вызывают на допрос. Они почти всегда

теряют этот таинственный ореол и предстают перед всеми как самые заурядные люди.

Это вовсе не значит, что у руководства компаниями стоят бездарные люди. Они очень способные, пожалуй самые способные из тех, кто занимается подобным делом. Их способность — это сочетание различных качеств. Самым важным фактором, который учитывается при назначении их на тот или иной пост, а также определяет их жалование, — это то, что они являются опекунами — хранителями и попечителями огромных состояний. А так как они представляют интересы не желающих утруждать себя владельцев и подчас попадают в тяжелое положение, когда, куда ни кинь, — все клин, то их несоразмерно высокое жалование можно рассматривать как гарантию верности интересам фирмы на самом вершине служебной лестницы. Средним и мелким служащим верность можно вменить в обязанность; административная же верхушка имеет гораздо большую свободу действий.

Стратегическое положение крупных администраторов, находящихся на высшей ступени служебной лестницы, обеспечивает им блестящую возможность для обогащения. В их руках ключи от сейфов компаний, им известны многие секреты фирмы. Они занимают примерно такое же положение, как Карнеги и Рокфеллер на заре своей деятельности, с той лишь разницей, что не являются основными владельцами предприятия. (Обычно им принадлежит лишь небольшая доля.) Но как свидетельствует история компаний, они занимают чрезвычайно удобную позицию, чтобы отхватывать лакомые кусочки за счет компании и ее акционеров. Этим занимаются многие, и лишь некоторые из них время от времени попадают с поличным.

Огромное жалование отчасти может расцениваться как высшая награда за долголетнюю службу в компании на более низких ступенях служебной лестницы. Однако в основном оно является средством против соблазна покуситься на собственность компании. Есть много других технических способов удержать служащих от такого соблазна, например ревизия бухгалтерских книг, документов и отчетности, но основным способом является все-таки наглядная демонстрация того факта, что человек, который не пускается в разные сомнительные авантюры за счет компании, может честным путем заслужить очень высокое вознаграждение.

То, что колоссальное жалование не имеет ничего общего с процессом принятия решений или с особым умением вести



дела, подтверждает тот факт, что оклады высших служащих в неконкурирующей отрасли, связанной с электроснабжением, ничуть не меньше, а в некоторых случаях и выше, чем в промышленных компаниях, ведущих напряженную борьбу со своими конкурентами.

Но имеются и другие соображения для установления столь высокого жалованья. Так как компания хочет, чтобы ее президент или вице-президент все свое внимание без остатка уделял делам компании, она готова освободить его от досадных забот, которые часто отравляют жизнь других людей. А поскольку многих забот можно избежать при наличии денег, стоит лишь приобрести большой страховой полис, устроить детей в хорошие школы, иметь прекрасную квартиру в подходящем месте и всем довольную жену, постольку компании платят своим служащим огромное жалованье. Если администратора компании одолевают заботы, с которыми нельзя покончить с помощью денег, например сомнительная жена, то вполне возможно, что никакой перспективы для него не существует, ибо компания не может довериться человеку, которого одолевают заботы, не связанные с делами фирмы. Много уже говорилось о том, что администратор не может надеяться на повышение, если его жена необщительна или питает слабость к алкогольным напиткам. То же самое ждет высшего служащего, если его жена имеет какие-нибудь странности или отклонения от нормы. Если она отличается расточительством, это не страшно, но если это расточительство перешло в мотовство и жена явно выходит из-под контроля, это очень уменьшает его шансы на продвижение по службе. Мало того, любой член семьи служащего, «отбившийся от рук» и способный причинить ему много забот и беспокойства, является большим минусом при обсуждении кандидатуры этого служащего на руководящий пост.

Этим объясняется высокое жалованье, многочисленные привилегии и сложившаяся репутация вершителя судеб, которая создается принадлежащей корпорациям прессой.

Наемный администратор в отличие от наследственного владельца-администратора напоминает большого баклана или птицу-рыболова, до сих пор используемую в Китае. Вокруг шеи птицы завязывают веревку, которая позволяет ей дышать, но лишает ее возможности заглатывать рыбу. Птица послушно приносит рыбу в лодку хозяина. Время от времени (дни выдачи жалованья) веревку на шее птицы ослабляют и тогда она может проглотить рыбку-другую. Таким

образом, «птица» участвует в процентах с дела, которое было придумано другими для их же выгоды.

Руководитель компании непременно должен быть человеком сильным — он должен уметь свободно и самостоятельно импровизировать. Но если бы это его достоинство было очень велико или имело решающее значение, было бы весьма легко переводить руководителей из компаний, где в среднем чистая прибыль с капитала довольно высока, таких, как автомобильные, косметические и фармацевтические, в те отрасли промышленности, где она очень низка, такие, как угледобывающая, железнодорожная и судостроительная. Администраторы, слышущие волшебниками, могли бы в таком случае поднять прибыли отстающих компаний, доведя их до уровня, превышающего средний уровень для данной отрасли.

Однако этого никто не делает. Администраторы не переходят из процветающих отраслей в отстающие, так же как китобои и ловцы жемчуга никогда не становятся рыбаками. Когда в какой-то отрасли наблюдается спад, он захватывает все предприятия, одни в большей, другие в меньшей степени. И каким бы огромным опытом ни обладали руководители той или иной компании, они не в состоянии остановить начавшийся процесс и спасти ее от кризиса.

Трудно усмотреть какую-либо устойчивую связь между жалованием высших администраторов компании и успехами самой компании. Даже компания, дела которой идут столь плохо, что она перестает платить дивиденды, часто устанавливает своим управляющим такое же жалование, как и компания, получающая громадные прибыли. Так, имевшая большой дефицит компания «Бетлехем стил», будучи не в состоянии выплачивать дивиденды в течение многих лет, платила своему президенту Юджину П. Грейсу до 800 тыс. долл. в год — рекордное вознаграждение за услуги подобного рода в 1956 г. Очевидно, кто-то хотел, чтобы Грейс продолжал руководить компанией, да и сам Грейс не был против.

Помимо того, что руководители крупнейших компаний занимаются решением внутренних текущих дел, они еще выступают в качестве представителей компании перед всем миром, правительством, профсоюзами и широкой общественностью. Они играют ту же роль, что политики и дипломаты. Некоторые, подобно дальновидным политикам, независимо от того, как идут дела компании, могут добиться для себя лично гораздо большего, чем другие, и показать себя с наилучшей стороны в глазах крупных собственников, мелких

держателей акций, государственных служащих, профсоюзных руководителей, банков и покупателей. Другие же останутся все в том же положении, потому что они женаты на дочери главного акционера или на дочери банкира, в руках которого находятся ценные бумаги компании. Они могут находиться просто в дружбе с банком, который заинтересован лишь в сохранении своих бумаг, а отнюдь не в увеличении прибылей.

Генри Форд II был отозван из военно-морского флота в 1943 г., чтобы занять пост вице-президента компании, а через год — исполнительного вице-президента не потому, что в свои 25 лет был гениальным администратором. В 1940 г. он даже не смог закончить Йельский университет вместе со своими сокурсниками. За несколько десятков лет до этого его отец Эдзел в 26 лет стал вице-президентом компании тоже не потому, что проявлял блестящие способности к руководству компанией. Когда Генри Форд I назначил его на этот пост, он, выступая перед корреспондентами, много говорил о том, какая замечательная страна Америка, если такие молодые люди, как Эдзел, могут занимать столь ответственные посты. В этом отношении Францию эпохи Бурбонов можно считать еще более замечательной страной: Людовик XIV стал королем, когда ему было 5 лет.

Представление о том, что руководители компаний обладают большой властью и свободой действий, является неотъемлемой частью создаваемого вокруг них туманного ореола. Именно это представление без каких-либо оговорок положил в основу своей теории американский социолог К. Райт Миллс. Задолго до него итальянский социолог Вильфредо Парето утверждал, что в любом виде человеческой деятельности каждому человеку можно дать известное количество очков по определенной шкале, в зависимости от достигнутых им успехов. Тех, кому удастся в любом виде деятельности набрать наибольшее число очков, свидетельствующих об их достижениях или особых качествах, он называл элитой. Следовательно, можно выделить элиту среди людей, занятых любым видом деятельности: среди парикмахеров, скрипачей, ученых, банкиров, куртизанок, политиков.

Что касается власти, то в этом отношении людям также можно приписать различное число очков, от 0 до 100 в зависимости от того, как они поставят себя. Тех, кто может навязать свою волю другим даже против воли последних,

считают обладающими властью. Вслед за Парето Миллс утверждает, что люди, набравшие наибольшее количество очков в обладании властью, составляют властвующую элиту.

Как мы видим, в этом Миллс не оригинален. Но он вносит много своего, когда приступает к описанию американской властвующей элиты последнего времени. Он постоянно употребляет слова «новый», «в настоящее время», чтобы подчеркнуть, что он дает свою собственную, очень современную оценку существующему положению.

И хотя Миллс считал, что богачи и сверхбогачи принадлежат к этой элите, он все же утверждал, что в последнее время их власть постепенно уменьшается: первый шаг к ее ограничению сделали политические деятели во времена «нового курса», а совсем недавно — генералы, адмиралы и руководители корпораций «военизированного государства». Сверхбогачей постепенно оттесняют на задний план администраторы, как военные, так и штатские. Если Миллс прав, то все, о чем говорится в этой книге, уже давно не актуально.

«Ядро властвующей элиты состоит прежде всего из тех людей, которые свободно переходят от командных ролей в верхах одной из господствующих иерархий к подобным же ролям в другой иерархии: это, скажем, адмирал, являющийся также банкиром и юристом и возглавляющий вдобавок некую важную федеральную комиссию; это руководитель корпорации, являвшейся во время войны одним из двух или трех крупнейших производителей военных материалов; это генерал военного времени, сменивший после войны мундир на штатский костюм, чтобы войти в состав официальных руководителей государства, а затем ставший членом совета директоров одной из ведущих корпораций... Ядро властвующей элиты включает в себя и виднейших юристов и финансистов из крупных юридических контор и инвестиционных банков; согласование и увязка экономических, политических и военных дел и интересов является для таких людей почти профессиональной функцией, связанной с родом их деятельности, и они, таким образом, способствуют объединению властвующей элиты. Руководитель адвокатской фирмы, обслуживающей корпорации, и руководитель инвестиционного банка — это люди, способные авторитетно и успешно выполнять посреднические функции... Крайние фланги властвующей элиты (где наблюдается большая текучесть, чем в ее центре) образуют люди, «обладающие большим весом»; они принадлежат к элите, хотя, возможно, не при-

нимают непосредственного участия в тех или иных важных решениях и не передвигаются на протяжении своей карьеры из одной иерархии в другую. Принадлежность того или иного человека к властвующей элите вовсе не предполагает, что он обязательно принимает личное участие в каждом приписываемом ей решении. Но, решая тот или иной вопрос, каждый член элиты основательно взвешивает интересы и соображения всех остальных ее членов. Роль членов властвующей элиты не ограничивается тем, что они лично принимают участие в решении ряда важнейших вопросов, связанных с войной и миром; люди, облеченные прямыми прерогативами власти, весьма основательно считаются с ними и при тех решениях, в вынесении которых они не принимают непосредственного участия.

На своих флангах и за их пределами, где-то в окружении своих второстепенных членов, властвующая элита незаметно сливается со средними звеньями власти — с рядовыми членами конгресса, с политически влиятельными группами, не представленными в самой элите, и со множеством группировок, выражающих интересы отдельных штатов, областные и узкоместнические интересы. Хотя все эти второразрядные деятели и не принадлежат к числу людей, обладающих общегосударственным весом, с ними все же приходится порой считаться, сговариваться, их приходится порой задабривать, обуздывать или выдвигать в более высокие сферы»\*.

По мнению Миллса, при новой административной перегруппировке сил власть находится в руках постоянно меняющей свой состав коалиции руководящих администраторов. Это значит, что, если Форды, Меллоны, Рокфеллеры, Дюпоны и другие все еще что-то значат, то теперь они значат гораздо меньше, чем прежде. Если раньше деньги говорили громким голосом, то теперь в присутствии администраторов они говорят не иначе как шепотом.

Самую большую группу внутри этой административной верхушки, по мнению Миллса, составляют военные.

Миллс утверждал, что военный аппарат, чрезвычайно усилившийся вследствие проведения политики «холодной войны» и притока в корпорации сотен вышедших в отставку офицеров (во время второй мировой войны было мобилизовано около 13,5 млн. человек), превратился в почти самостоятельный политический сектор государственной власти.

---

\* Р. Миллс, Властвующая элита, М., Издательство иностранной литературы, 1959, стр. 397—400.

Вопросы войны и мира решаются теперь не на Уолл-стрите, как обычно думали социалисты и популисты, не в конгрессе и Белом доме, как думают стойкие приверженцы конституции, не народом, как думают некоторые наивные демократы, а в Пентагоне. Решающий голос в этом вопросе принадлежит верховному командованию, профессиональным военным, а Рокфеллеры, Меллоны, Дюпоны и иже с ними должны к ним прислушиваться.

Хотя картина, нарисованная Миллсом, производит довольно яркое впечатление, все же приходится ему возразить. Миллс включил в свою властвующую элиту слишком много второстепенных советников и технических исполнителей. Многие из тех, кого он считает властью имущими, известны на Уолл-стрите и в Вашингтоне как «мелкие сошки», «толстяки», судебные шуты или мальчишки на побегушках. Профессия здесь не играет роли: юристы и банкиры не могут быть автоматически включены в элиту, нужно еще знать, *чи* они юристы и *чи* банкиры.

Большую часть элиты Миллса можно легко исключить из властвующей элиты, именно к этой части другие ее члены проявляют полное пренебрежение. Эта часть элиты состоит не более как из советников или технических исполнителей воли других ее членов. Их нанимают и увольняют, они остаются на своих постах только в том случае, если хорошо исполняют свои обязанности. Это отнюдь не значит, что, пока они занимают тот или иной пост, они не имеют никакой власти. Но их власть — это власть производная, внутренне им не присущая.

Во властвующей элите Миллса имеется только одна группа людей, которую нельзя уволить: это крупные собственники (или финансисты-политики) и высшие государственные деятели. Между ними изредка может затесаться с помощью хитроумной интриги какая-то «мелкая сошка», да и то с известными ограничениями. Члены Верховного суда, назначаемые пожизненно, в целом располагают большой властью и возможностями в толковании законов: они могут выхолащивать содержание конституции, ускорять кризисы, связанные с осуществлением внутренней власти (примером могут служить их решения о десегрегации в школах или новом районировании законодательной власти в штатах). Президент обладает всей полнотой исполнительной власти, но только в течение очень короткого срока; все государственные чиновники подчиняются каждому его капризу. Депутаты конгресса обладают гораздо меньшей властью, да и то

в течение официально отпущенного им короткого срока. Только немногие из них, заседающие в сенате, обладают большой властью в масштабе страны, которая объясняется особым положением внутри сената или поддержкой других избирательных округов, кроме их собственных. Те из них, которые в течение многих лет пребывают у власти, пользуясь неизменной поддержкой определенных избирательных округов, постепенно создают мощную внутреннюю группу, которая совместными усилиями может легко сокрушить новичков. Они — старые волки и знают что к чему. Они-то и составляют властвующую элиту в каждой палате. Все вместе они заправляют конгрессом. Губернаторы, судьи и прочие члены законодательных органов в масштабе штатов составляют более низкую ступень властвующей элиты. Они, хотя и прочно сидят на своих местах, пользуются очень ограниченной властью.

Верхушку католической церкви благодаря ее власти над умами и душами верующих избирателей можно поставить примерно в один ряд с правительственными политиками; она будет располагаться где-то между первым и вторым местом. Ее составляют клерикалы-политики.

На этом кончается та часть властвующей элиты, которую мы называем верховной политической властью в стране.

Вряд ли можно сказать, что с 1930 г. происходят поэтапные изменения, как утверждал Миллс и некоторые другие авторы, хотя нельзя отрицать, что некоторые изменения действительно имели место и в основном состояли в большей концентрации богатств и усилении роли правительственных политиков. Однако и официальные политики и финансисты-политики упрочивали свои позиции не в отношении друг друга, а в отношении широких масс трудящихся.

Одним из многочисленных доказательств их усилий в этом направлении является стремление тех и других переложить всю тяжесть налогов на плечи самых низкооплачиваемых рабочих. Однако эти изменения отнюдь не затрагивают самой структуры власти в стране.

Итак, из всех тех, кого Миллс включил в свою властвующую элиту, с полным правом к ней могут быть отнесены только крупные собственники (финансисты-политики) и высшие государственные деятели, но ведь их принадлежность к элите никогда и не вызвала сомнений.

Можно устраивать громкие судебные процессы крупных собственников, расследовать их деятельность, травить их,

демагогически осуждать или даже подвергать штрафу, но при этом их все равно нельзя выставить за рамки управления страной без революционных преобразований, ибо они — неотъемлемая часть существующей системы. Высших государственных деятелей можно устранить от управления государством, если провалить их на выборах. Но, даже будучи побежденными, они, подобно смертельно раненным питонам, часто обладают большой силой.

Представители верхушки элиты ни перед кем не отчитываются в своих делах. Этого нельзя сказать о правительственных политиках, которые в конечном счете подотчетны избирателям и равным себе по рангу. Они, например, должны посещать церковь, да так, чтобы все это видели, тогда как финансисты-политики могут посещать или не посещать, как им заблагорассудится (обычно они не посещают). Развод и второй брак Нелсона Рокфеллера, безусловно, подорвали его популярность как государственного деятеля, но не как финансиста. Нисколько не пострадал и авторитет Генри Форда II в финансовых кругах, когда он развелся со своей первой женой и женился вторично. Он даже благополучно пережил отлучение от католической церкви, чего, разумеется, не перенес бы ни один государственный деятель.

Финансист-политик может быть алкоголиком, наркоманом или гомосексуалистом, тогда как политический деятель вряд ли может позволить себе что-либо подобное. Финансист-политик, ведущий праздную жизнь, может направлять ход выборов: ведь подписанный им чек ничуть не хуже, чем чек пуританина. А правительственный политик прожигателем жизни быть не может. Короче говоря, власть финансиста-политика зиждется на более прочной основе — деньгах.

Финансовые деятели подолгу живут за границей, часто имеют собственные дома в других странах — палатцо, ранчо, усадьбы, асьендо, латифундии. Государственные деятели редко покидают родные пенаты, лишь иногда совершая кратковременные выезды за границу «для получения необходимых данных». Им нельзя даже показаться в Лас-Вегасе. Финансисты-политики без ущерба для своего престижа могут вести «сладкую жизнь» в окружении прелестных дев.

Но самое большое преимущество финансиста-политика заключается в том, что его нельзя прокатить на выборах. Если одна партия терпит поражение, у него есть много друзей и в другой партии. Пока работают его предприятия, он находится в самой гуще жизни. Он знает, что реформы проходящи, а переговоры в кулуарах и гостиных клубов вечны.



Финансист-политик всегда уверенно стоит на ногах.

Мои критические замечания по книге Миллса «Властвующая элита» отнюдь не умаляют ее достоинств: в ней Миллс морализирует и дает скорее политический, нежели социологический анализ. Но, несмотря на непоследовательность Миллса и причисление им к элите всякого рода «мелких сошек», он все-таки наперекор всему пришел к правильному выводу о решающем значении денег при существующем положении. Его сарказм достиг своей наибольшей силы в последней главе «Аморальность в верхах», где он писал:

«Там, где деньги определяют смысл и содержание жизни, там человек с деньгами (каким бы путем они ему ни достались) будет в конечном счете пользоваться почетом. Давно сказано, что миллион долларов покрывает собой бездну грехов. Дело не только в том, что люди стремятся к деньгам, но и в том, что они ко всему подходят с денежными мерилami. В обществе, в котором никто не может серьезно соперничать в вопросах чести и славы с человеком, «делающим деньги», под «практической значимостью» подразумевается пригодность для целей личной наживы, а под «здравым смыслом» — умение добиваться финансового успеха. Погоня за наживой является высшим душевным стремлением, и по сравнению с наживой воздействие всех других ценностей на духовный облик американцев уменьшилось; в погоне за легкой наживой и быстрым накоплением богатства люди легко ожесточаются морально.

Значительная доля явлений, связанных с коррупцией в Америке (но не все подобные явления), выступает попросту как звенья в цепи давно знакомых нам усилий, направленных к приобретению и умножению богатства. Однако в наши дни обстановка, в которой происходит эта извечная погоня за наживой, изменилась. Если экономические и политические институты невелики и раздроблены (как это представлено в простых теоретических моделях классической политической экономии и как это было в условиях джефферсоновской демократии), то в таком случае никто не располагает возможностью предоставить кому-либо крупные материальные преимущества или самому получить их от кого-либо. Но если политические институты и экономические возможности отличаются концентрацией и вместе с тем взаимосвязанностью, то государственные или общественные посты могут быть использованы в целях личной выгоды»\*.

---

\* Р. Миллс, Властвующая элита, стр. 461—462.

Как правило, трудно судить о действительных размерах чьей-либо собственности, зная только размер акционерного капитала. Точно так же нельзя составить правильное представление о вознаграждении, которое получает от своей компании какой-нибудь административный руководитель, зная только, какое ему платят жалованье. Нет смысла указывать это официальное жалованье. Было время, когда такой администратор получал все причитающиеся ему деньги на руки, но такое время прошло, ибо введение подоходного налога, взимаемого по определенной шкале, сделало это невыгодным.

Закон о подоходном налоге препятствует достойному вознаграждению высших администраторов, верой и правдой служащих компаниям. Поэтому необходимо найти пути для компенсации разницы. Выплачивать компенсацию за подоходный налог было бы очень накладно для компаний, ибо это потребовало бы дополнительных расходов в размере (согласно закону, существовавшему до 1964 г.) 100 тыс. долл. на каждые 10 тыс. долл. прибавки, попадающей в карманы администраторов.

И вскоре компаниям удалось найти два надежных способа избежать неприятностей, связанных с уплатой подоходного налога: первый — введение системы опциона, то есть предоставление своим высшим служащим права покупать акции по твердой цене, что является своего рода даром, не облагаемым налогом, и второй — предоставление различных привилегий и денег на расходы, связанные с выполнением ими служебных обязанностей. Эти последние совсем недавно были несколько урезаны, что же касается первого способа, то он применяется чрезвычайно широко.

В результате существования опциона на акции вознаграждения высших администраторов одной из компаний в 1961 г. в соответствии с существовавшим тогда законом можно изобразить следующим образом, если предположить, что стоимость акций в течение 10 лет удваивается (см. табл. на стр. 463).

Таким образом, ежегодно высшие администраторы этой компании уплачивали подоходный налог в размере от 3 до 15%, то есть меньше, чем любой самый низкооплачиваемый налогоплательщик в стране. Финансовые привилегии, прямые или косвенные, высших управляющих компаний очевидны.

Общая сумма денежного вознаграждения (в долл.)	Получаемое денежное вознаграждение после обложения подоходным налогом (в долл.)	Капитальная прибыль после уплаты подоходного налога и приобретения акций по опциону (в долл.)	Денежное вознаграждение после обложения налогом плюс приобретение акций (в % от общей суммы вознаграждения)
240 000	72 000	144 000	90
150 000	59 000	79 000	92
95 000	46 000	43 000	93
65 000	37 000	26 000	97
45 000	29 000	14 000	96
30 000	21 000	5 400	85

Нет необходимости подробно останавливаться на не облагаемых подоходным налогом деньгах, которые компании выплачивают руководителям в счет расходов, связанных с выполнением ими служебных обязанностей. Эти деньги они тратят отчасти на развлечения или просто кладут в свой карман. Сюда же можно отнести и такие косвенные источники их благополучия, как пенсионные фонды или ценные советы о выгодном размещении денег, которые всегда может получить высший административный служащий.

В зависимости от размеров опциона на акции и рода деятельности компании этот способ вознаграждения администраторов можно считать верной гарантией обогащения. В компании «Дженерал моторз», которая одной из первых ввела систему опциона, многие высшие управляющие, например Рэскоб, Слоун, Кнудсен, Мотт и др., вскоре стали мультимиллионерами.

Опцион на акции снижает стоимость акций пайщиков, потому что продажа пакетов акций высшим служащим компании по сниженной цене неизбежно отражается на стоимости каждой акции. До введения некоторых ограничений широко распространена была система тантьем, которая давала более наглядное представление о снижении стоимости акций компании. Возникает вопрос: знают ли акционеры, особенно крупные, что происходит в действительности?

Ведущие акционеры всегда знают обо всем, что происходит в компании, но не прочь возбудить собственнические аппетиты у особенно прилежных и добросовестных служащих. Дюпоны, которым принадлежит 23% акций компании «Дженерал моторз», безусловно, знали о том, что происхо-

дит, но нисколько не возражали против этого и даже, может быть, заранее планировали именно такое развитие событий. Только однажды акционеры этой компании выступили против подобного положения вещей и обратились с жалобой в суд. В других компаниях большинство акционеров сначала ничего не знают об опционе, а когда некоторые из них все-таки узнают, то имеют право обратиться в суд и потребовать наложения запрета на опцион, как это сделали акционеры компании «Америкэн тобакко энд Бетлехем стил» и некоторых других фирм в 30-х годах. Таким образом, опцион на акции — этот весьма выгодный способ приобщения к капиталам компании высших служащих, в основном не являющихся владельцами акций. В тех компаниях, где во главе администрации компании стоят крупные наследственные акционеры, как, например, в «Интернэшнл бизнес машинз», это обесценивание не так заметно, ибо они сами участвуют в покупке акций по льготной цене. Обесценивание акций, находящихся в их руках, отчасти или полностью компенсирует получение ими новых акций по льготной цене.

### *Администраторы-«бессребреники»*

Рассмотрев все способы вознаграждения высших администраторов корпораций, мы видим, что приобретение собственности и умножение ее — их самая главная забота. Сделать этот вывод нас заставляют колоссальные вознаграждения в форме официального жалованья, премии в виде акций, возможность приобретать акции по опциону, щедрые суммы на служебные расходы, большие пенсии, ожидающие их в старости, не говоря уже о некоторых дополнительных выгодах и плюсах, таких, как большой отпуск, медицинское обслуживание, обучение в колледжах и т. д. Все это говорит о безбедной жизни высших управляющих корпораций.

И тем не менее иногда можно услышать серьезные рассуждения о том, что высшие служащие корпораций отнюдь не заинтересованы в деньгах и дальнейшем обогащении. Несколько позже мы внимательно ознакомимся с этой глубоко ошибочной точкой зрения, а теперь рассмотрим только одно положение, а именно, что высшие чиновники не заинтересованы в приумножении богатства.

Подобные заявления можно часто услышать от управляющих компаний, но наиболее определенно высказался по этому поводу Осборн Эллиот: «Высшие чиновники промыш-

ленных фирм в США обладают упорством и энергией, которая отличает рекордсмена от рядовых бегунов. Но, как ни странно, в обществе, основная движущая сила которого — стремление к наживе, деньги не являются главной пружиной деятельности этих самых верных блюстителей частной собственности. Многие из них, вполне естественно, проявляют здоровый интерес к шестизначным цифрам, в которых выражается их вознаграждение. Но когда человек попадает на высшую ступеньку административной лестницы, он вряд ли может надеяться на дальнейшее сколько-нибудь заметное повышение своего жалованья».

Далее он перечисляет огромные оклады высших администраторов, в том числе и оклад Юджина Грейса, составивший в 1956 г. 800 тыс. долл.

«Тем не менее,—продолжает Эллиот,—не следует думать, что эти администраторы старательно выполняют свои обязанности в надежде на прибавку к окладу. Ибо прежде всего высокий подоходный налог свел бы любую прибавку до мизерной суммы».

Мы с вами теперь знаем, как ловко обходят компании подоходный налог.

«Это подтверждает пример с Кроуфордом Гринуолтом — президентом «Дюпон де Немур»,—пишет далее Эллиот.— Всем известно, что в 1926 г. в день своей женитьбы Гринуолт получил от своего тестя Ирене Дюпона 1 тыс. акций холдинговой «Кристиана секюритиз компани», в которой сосредоточена значительная часть состояния Дюпона. В 1959 г. Гринуолт имел уже 4096 обыкновенных акций компании Дюпона (стоимостью 250 долл. каждая) и 687 акций «Кристиана секюритиз компани» (стоимостью 17 тыс. долл.), всего на сумму 13 млн. долл. Таким образом, нельзя сказать, чтобы Гринуолт так уж зависел от своего жалованья 300 тыс. долл. с небольшим в год и что премии, которые он получает от Дюпона, помогают ему сводить концы с концами».

Однако, продолжает Эллиот, жалование, конечно, имеет для него значение, хотя бы чисто символическое. Он не хотел бы работать безвозмездно. И Эллиот приводит высказывание Гринуолта: «Деньги — это знак отличия, такой же, как Нобелевская премия для ученых. Разумеется, Нобелевской премией сыт не будешь, хотя можно истратить те 50 тыс. долл., которые выдаются одновременно с присуждением звания лауреата Нобелевской премии, но ведь не только из-за этих 50 тыс. долл. ученые мечтают получить ее».

Итак, это грандиозное жалование, которое всячески стараются уберечь от подоходного налога, оказывается, можно как-то разумно, хотя и весьма туманно, объяснить. Нас стараются уверить, что оно имеет чисто символическое значение, как Нобелевская премия в науке. Есть, правда, небольшая разница: Нобелевскую премию обычно получают раз в жизни, ее нельзя потребовать или выпросить, к тому же она составляет каких-то 50 тыс. долл. В придачу к ней не дают ни опциона на акции, ни подарков, ни высокой пенсии в старости, которая составляет в год примерно столько же, сколько рядовой рабочий зарабатывает за 20—40 лет.

Нас уверяют также, что высшие администраторы сродни ученым, только работа их оплачивается куда лучше.

Чтобы кто-нибудь не подумал, что я без всяких на то оснований отмечаю это странное утверждение, давайте вместе рассмотрим его повнимательнее без всякого предубеждения. Возможно, в этом утверждении есть какая-нибудь тонкость, как в высшей математике, недоступная пониманию простого смертного. Такое жалование является символическим вознаграждением, очевидно, за необычайно умелое управление и особый дар предвидения, которые использует на своем посту высший управляющий компании, обеспечивая ее эффективную бесперебойную работу.

Рассмотрев это утверждение здраво и учтя все приведенные факты, мы обнаруживаем, что оно является вопиющей нелепостью, которую несколько смягчает лежащее в основе его сравнение ежегодно выплачиваемого жалования с Нобелевской премией. Если бы деньги были всего лишь символом, их можно было бы вставить в рамку и повесить на стену, как диплом. Но их копят, пускают в оборот, прячут в подвалах, да так, что, случись незнакомому человеку оказаться около денег, его могут тут же и пристрелить. Поэтому деньги — нечто большее, чем символ. Это самая сущность, конечная цель.

Разумеется, очень легко представить себе человека, который не скрывает, что его жалование, равное 300 тыс. долл., для него пустяк (особенно если оно на 70 или 90% облагается налогом), ибо у него есть другие источники доходов, такие, как дивиденды, нераспределенные прибыли, пенсионные фонды, оплаченные страховые взносы и, возможно, прибыль, полученная в результате покупки акций на льготных условиях. В таком случае любой стал бы считать 300 тыс. долл. мелочью. Но такое отношение к жалованию вовсе не предполагает, что его получатель не интересуется деньгами.

Скорее это свидетельствует о том, что он проявляет большой интерес к деньгам, сумев накопить столько, что 300 тыс. долл. кажутся ему теперь сущим пустяком.

Может быть, Осборн Эллиот формально и прав в том отношении, что приводит достоверные сведения, но, по существу, его выводы, безусловно, ошибочны. Ибо, как уже, наверное, заметил внимательный читатель, он утверждает, что не получение прибыли является главным побуждением высшего администратора. Трудно сказать, что является главным побуждением для большинства людей. Для многих это, очевидно, желание дышать, делать один вдох за другим. Но когда основные потребности стяжателей удовлетворены, главным становится настойчивое, упорное, сметающее все преграды на своем пути побуждение добыть любыми путями как можно больше денег.

Тщательные наблюдения за перемещением управляющих внутри компаний не дают оснований утверждать, что переход из одной компании в другую связан с величиной денежного вознаграждения отчасти, по-видимому, потому, что еще недостаточно изучены последствия применения системы опциона на акции, получившей широкое распространение только после 1950 г., а также потому, что очень трудно учесть такие скрытые привилегии, как щедрые суммы, выделяемые на служебные расходы. Но хотя данные до 1950 г. и не указывают на прямую связь с величиной денежного вознаграждения, многие из тех, кто занимается этим вопросом, признают, что большое значение при таких перемещениях имеют или деньги, или более широкие полномочия и высокое положение, связанное с деньгами.

В 1953 г. журнал «Бизнес уик» опубликовал результаты опроса 422 управляющих, перешедших из одной компании в другую. Большинство их заставили это сделать следующие причины: более высокий пост и большая ответственность, большие возможности для дальнейшего продвижения, большой оклад, а также несогласие с проводимой компанией генеральной линией, потеря места, необходимость перемены рода деятельности и т. д.

Высший служащий, проявивший себя как хороший администратор, не будет работать в компании за большие деньги, если он сталкивается с унижительным, несправедливым к себе отношением или если его работа не оправдывает его ожиданий и вызывает в нем глубокое чувство разочарования; при этом он не согласится занять должность, которая сулит ему более высокое жалованье, но не гарантирует хо-

рошее отношение и известные права. Однако это еще не говорит о том, что такого управляющего совсем не привлекает более высокое жалование. Управляющий Дюпона, получая 100 тыс. долл., возможно, и не соблазнится 200 тыс. долл., если их ему предложит фирма «Подунк армс», однако, не видя для себя никаких перспектив в компании Дюпона, он почти наверняка серьезно обдумает предложение какой-нибудь другой фирмы, например «Аллайд кемикл» или «Юнион карбайд», сулящих ему 200 тыс. долл. И этим, как думают многие, он будет обязан своей жене, детям, матери, пастору, университету, в котором учился, и своей собаке.

Если бы высших должностных лиц нельзя было соблазнить более высоким окладом, несмотря на все статистические выкладки, то никто бы и не пытался их соблазнять; однако это делают весьма часто и безуспешно.

Отсутствие заинтересованности в деньгах у высших администраторов корпораций, которое, как правило, подтверждается примером Гринуолта, стало уже чем-то вроде апробированной академической аксиомы, так же как и многие другие довольно странные утверждения, касающиеся денег и богатства в Соединенных Штатах. Профессор Колумбийского университета социолог Дэниэль Белл, например, уверяет нас, что новое поколение корпоративных деятелей «представляет собой совершенно особую породу людей, как правило, инженеров, которые сознательно направляют все свои усилия на то, чтобы создать новые экономические формы, и заботятся *главным образом* [вот опять.—Ф. Л.] не о деньгах (ведь лишь немногим удалось накопить большие состояния, какими владеют Карнеги, Рокфеллер, Гарриман или Форд), а о своем положении и, наконец, об известной независимости и власти». Таким образом, Т. Н. Вейл, основатель «Америкэн телефон энд телеграф компани», Элберт Гэри, специалист по обработке общественного мнения в «Юнайтед Стейтс стил компани», Альфред П. Слоун, предлагавший децентрализацию «Дженерал моторз», Джерард Суоп, державший в своих руках нити всех филиалов компании «Дженерал электрик», Уолтер Тигль, проводивший реорганизацию «Стандард ойл»,—представители новой социальной силы, устремленной вверх. Это последнее положение, может быть, и верно.

Крупный администратор корпораций предстает перед нами как человек, добивающийся общественного положения; о нем нельзя сказать, что *главным образом* его интересуют деньги. (Следует заметить, что никто еще не пытался ут-



верждать, будто Карнеги, Рокфеллера, Гарримана, Форда и других основателей семейных состояний интересовали *главным образом* деньги. Я также не рискнул бы это утверждать.)

Все они — Вейл, Гэри, Слоун, Суоп и Тигль — были доверенными лицами: Вейл, Гэри и Суоп — Моргана и его банкирского дома, Слоун — семьи Дюпонов и Тигль — Рокфеллеров. Среди них Слоун был единственным, кому удалось нажить огромное состояние благодаря опциону на акции и невиданному росту крупной индустрии.

Положение, выдвинутое профессором Беллом, сводится к тому, что семейный капитализм, когда-то занимавший ведущее положение, постепенно сдает свои позиции, уступая место новым администраторам, облеченным властью. Белл убежден, что совершается революция управляющих и образуется новая прослойка людей, проявляющих интерес *главным образом* не к деньгам (если только как коллекционеры), а к общественному положению, достижению и осуществлению власти. Власть «правлящих кругов» таким образом как бы растворяется, находится в процессе беспрестанного изменения.

Однако, как уже убедился читатель на основании конкретных данных, этого как раз не происходит, по крайней мере в настоящее время.

Я же беру на себя смелость утверждать, что высшие администраторы, эти новые люди, проявляют большой интерес к деньгам, который, может быть, не занимает главного места в их деятельности, но занимает место очень заметное и важное. И я не могу согласиться, что верховная власть, будь то в масштабе компании или в масштабе страны, принадлежит высшим администраторам, если только они не являются одновременно и крупными собственниками.

Я вовсе не хочу сказать, что должностные лица — это пешки, никчемные люди. Вряд ли они тогда были бы нужны своим хозяевам. Их можно даже считать людьми способными, если учесть, как мало нужно от них их хозяевам. Они просто ничего не решают, ни все вместе, ни каждый в отдельности. Их функции носят чисто совещательный характер. Если они и разрабатывают важные проекты, то должны представлять их на утверждение президенту и конгрессу (с участием Верховного суда) в том случае, если эти проекты имеют отношение к политике, а если они связаны с экономикой и финансами, то их утверждает небольшая кучка крупных собственников (и, уж конечно, не 20 млн. вла-

дельцев акций, представляющих, как считают на бирже, «народный капитализм»).

Чтобы опровергнуть мои утверждения, достаточно привести хотя бы один пример того, как одному или группе высших администраторов, юристов, военных или других лиц удалось провести в жизнь проект вопреки воле президента и конгресса или в финансово-экономической сфере против желания крупных собственников независимо от того, принимали они непосредственное участие или до поры до времени оставались в стороне, готовые в любую минуту броситься на защиту своих интересов. В своей книге «Современная корпорация и частная собственность» Берли приводит в качестве примера целый ряд крупных компаний, находившихся под контролем администраторов, которые, как правило, одновременно имели крупную собственность в других отраслях экономики. Однако со временем эти администраторы по закону покинули свои посты, а вместе с их уходом перестали существовать и возглавляемые ими компании, особенно в области коммунального обслуживания.

Все это, безусловно, так, хотя я знаю, что порой крупные собственники имеют весьма туманное представление о положении дел в компании, пока не проконсультируются с президентом своей компании или юристом. Они полностью зависят от своих администраторов — людей более сведущих, которым они и передоверяют свою власть. В высших кругах все прекрасно знают, чьи интересы эти администраторы представляют. На мой взгляд, нет никакого смысла рассматривать этих доверенных лиц власть имущих как «новых людей», пришедших к власти. Для меня они все те же старомодные представители фирм, посредники, которых не следует сбрасывать со счета, но и нельзя возводить на престол, по крайней мере до коронации.

### *Социальное происхождение высших должностных лиц корпораций*

Социальное происхождение и прочие биографические сведения о высших администраторах корпораций изучались самыми лучшими академическими учреждениями, причем статистические данные, имеющие непосредственное отношение к карьере администраторов, обрабатывались с помощью наиболее точной новейшей методологии. Поэтому ознакомление с некоторыми из этих исследований может принести нам определенную пользу.

Эти исследования, охватившие 25-летний период, показали, что из довольно многочисленной группы высших служащих у 52% отцы были бизнесмены, у 22% — дипломированные специалисты или служащие, у 9% отцы были фермерами и у 15% — рабочими.

Отцы у 8% администраторов были владельцами крупных предприятий, у 15% — крупными управляющими, у 18% — собственниками небольших предприятий, у 8% — средними служащими и у 3% — мастерами.

Эти данные заметно расходились с цифрами 1920 г., отражавшими разделение населения на группы по профессиям и роду занятий, когда в графе «рабочий» числилось 47% взрослого населения мужского пола. Если бы 47% крупных руководителей предприятий составляли сыновья рабочих, то тогда бы пропорциональность была соблюдена и норма продвижения для рабочих равнялась бы 100. На самом же деле эта норма для сыновей рабочих составляла 16, а для сыновей фермеров — 40, в то же время для сыновей владельцев небольших предприятий эта норма составляла 360, сыновей дипломированных специалистов — 350 и мастеров — 133.

Знаменательно, что эта же норма для сыновей крупных управляющих или представителей большого бизнеса составляла 775, то есть находится в пропорции 1:8. Их сыновья, очевидно, имели связи в данном кругу или получили соответствующую подготовку.

Социолог У. Ллойд Уорнер из Чикагского университета утверждает, что высшее образование — верная гарантия получить важный административный пост. Если в 1928 г. высшие служащие компании, получившие университетское образование, составляли лишь немногим более 30%, то в 1952 г. они уже составляли чуть меньше 60%. Увеличилось также число администраторов с незаконченным университетским образованием с 15% в 1928 г. до 20% в 1952 г.

Из 505 руководителей предприятий в 1952 г. 216 прошли курс обучения всего лишь в 14 различных колледжах, и эти же 14 колледжей упоминаются еще 87 раз как учебные заведения, где они проходили дополнительный курс обучения, специализируясь в той или иной области. Чаще всего упоминались такие университеты, как Йельский, Гарвардский, Принстонский и Корнелльский, причем специализацию они чаще всего проходили в Гарвардском университете. Приблизительно треть руководителей училась в Гарвардском и Йельском университетах, пройдя весь курс обучения или только часть его.

Примерно 62 человека учились в 10 других университетах, принадлежащих ко второй «особой» группе колледжей, в которой Норсвестерский, Пенсильванский, Стэнфордский и Висконсинский занимают первое место.

«Образование — это столбовая дорожная к ключевым постам в американской экономике, дающим престиж и власть, — пишет Уорнер. — Эта столбовая дорога открыта для всех, подтверждением чего служит тот факт, что значительный процент из этих 505 человек составляют получившие университетское образование выходцы из самых низших слоев американского общества».

Однако то, что эта столбовая дорога, о которой с таким оптимизмом пишет Уорнер, в действительности вовсе не является таковой, подтверждают многочисленные случаи слияния предприятий, а также широкое использование вычислительных машин. Выработка важнейших решений, какую бы роль она ни играла в прошлом, теперь уже потеряла свое прежнее значение по мере совершенствования счетно-решающих устройств. Теперь, чтобы принять важное решение, вовсе не обязательно, как прежде, использовать живых людей. Они больше не являются абсолютно необходимыми для этой цели. Далее, в связи с тем, что в последнее время все чаще происходит слияние предприятий, число высших административных должностей все время сокращается. При каждом слиянии, даже если число вице-президентов и исполнительных вице-президентов остается прежним, неизбежно сокращается число председателей и президентов. Если бы все компании слились в одну гигантскую монополию, то остался бы только один председатель и один президент во главе совета директоров, состоящего самое большее из 25 человек.

То, что образование не является столбовой дорогой к высшим административным постам, подтверждается также укреплением позиций частных привилегированных школ, которые уже давно являются питомниками, где выращивают молодую поросль сильных мира сего. Чаще всего высшими администраторами становятся выпускники именно этих школ; другие учебные заведения не могут соперничать с ними, ибо они не пользуются покровительством высших кругов страны. Если учесть тот факт, что на долю сыновей представителей большого бизнеса, то есть крупных собственников и высших должностных лиц, приходится самая высокая норма продвижения вверх в высшие административные сферы, то нетрудно сделать вывод, что принадлежность к избранному

промышленно-финансовому кругу или к группе специалистов, которая связана с этим кругом тесными узами, гораздо более важный фактор для получения высшей административной должности, чем уровень образования и характер законченного учебного заведения. Сыновья крупных собственников, высших управляющих и дипломированных специалистов имеют большую возможность учиться в университетах, и в частности в университетах привилегированных, а затем они займут высшие административные должности. Правда и то, что, как пишет Уорнер, выходцы из низших социальных слоев тоже могут сделать карьеру, однако число их находится в вопиющей диспропорции по отношению к общему числу людей, принадлежащих к низшим социальным группам населения. Другими словами, будущими руководителями в финансово-промышленной области скорее станут люди, принадлежащие к этому кругу от рождения.

Типичным руководителем предприятия в 50-е годы был человек 54 лет, проработавший в данной компании 24 года и занявший после стольких же лет работы высший административный пост, настоящую должность он занимал в течение почти 7 лет. Как правило, молодые люди начинали свою карьеру в возрасте 21 года или 22 лет. Первое время они свободно переходили из одной компании в другую, а примерно в 29 лет оседали в одной из фирм, где и оставались долгие годы. Высшей ступеньки служебной лестницы они достигали примерно в 45—46 лет.

Чем больше времени эти люди затрачивали на образование, тем быстрее достигали они вершины административной лестницы. Окончившие университет с ученой степенью достигали ее через 19,9 года, выпускники колледжей — через 22,9 года, не закончившие курс обучения в колледжах — через 24,5 года, выпускники средних школ — через 27,9 года, не закончившие среднюю школу — через 30,6 года, закончившие только начальную школу — через 31 год.

Итак, чем выше образование начинающего бизнесмена (или чем более благоприятны условия на самом раннем этапе), тем короче путь к высшим должностям. Во всяком случае, фундаментальное образование и принадлежность от рождения к финансово-промышленной элите никогда не являются препятствием на его пути.

43% будущих высших администраторов начинали свою карьеру как мелкие служащие или коммивояжеры, 24% — как дипломированные специалисты и только 14% — как квалифицированные или неквалифицированные рабочие. «Очень

немногие в любой период своей карьеры были предпринимателями в том смысле, что владели каким-то предприятием. Кроме того, имеются случаи перехода с ключевых позиций в военных организациях на высшие должности в компании, хотя подобные случаи очень редки, и поэтому такие люди составляют ничтожный процент промышленно-финансовой элиты». Судите сами, прав ли Миллс, утверждавший, что военные часто переходят в промышленно-финансовую сферу.

«Карьера зиждется, как правило, на хорошем университетском образовании и административном опыте, приобретаемом на пути продвижения поначалу мелкого клерка по служебной лестнице; продвигаясь вверх, он постепенно набирается опыта,— пишет Уорнер.— Исключения бывают и в наши дни, но они чрезвычайно редки и являются уникальными случаями».

Продвижение вверх, по мнению Уорнера, очень часто связано с вступлением в брак, ибо многие высшие служащие компаний всех категорий обычно берут себе в жены девушек не своего, а социально более высшего или низшего круга. Статистика показывает, что 42% выходцев из рабочих семей женятся на девушках, также выросших в рабочих семьях; представители большого бизнеса, как правило, женятся на девушках своего круга (35%). Служащие, а также дипломированные специалисты берут себе жен из другого социального круга, первые в 81% случаев и вторые в 77% случаев, причем 20% той и другой группы женятся на дочерях крупных финансовых магнатов.

Когда служащий компании женится на девушке, принадлежащей к более высокой или более низкой социальной группе (а это касается служащих всех категорий), всегда происходит продвижение вверх в избранный круг финансовых и промышленных магнатов либо мужа, либо жены. Поскольку все магнаты принадлежат к элите, безразлично, каким образом они этого добились; женщины же, принадлежащие по происхождению к более низкому социальному кругу, попадают в ряды элиты только благодаря замужеству.

Женщина принадлежит к элите либо от рождения, либо если она выходит замуж за человека, принадлежащего к избранному кругу, или за чиновника, который, продвигаясь вверх по служебной лестнице, вводит ее в высшие круги финансово-промышленного общества.

Люди, пробившиеся в ряды элиты благодаря собствен-

ным усилиям либо благодаря женитьбе, являются более подвижным элементом, но не в социальном плане. Они более подвижны, во-первых, в географическом смысле, ибо могут свободно передвигаться из одного района страны в другой. Кроме того, они более подвижны в функциональном смысле, то есть могут выполнять с одинаковой легкостью самые разные обязанности и занимать посты, диапазон которых довольно широк, в чем Уорнер усматривает особый образовательный стимул. Те администраторы, которые принадлежат к элите от рождения, менее подвижны хотя бы в географическом плане.

Внешние признаки устойчивости и «стабильности» элиты лучше всего прослеживаются на потомственной элите. Все остальные ее представители, по крайней мере в начале своей карьеры, сродни перекаати-полю; они охотно меняют род занятия и место работы.

Сыновья высших служащих очень редко остаются работать в тех же фирмах, что и их высокопоставленные отцы; гораздо чаще они добиваются высокого положения в других компаниях. Несомненно, что любая группа людей в значительной мере выигрывает от того, что от рождения принадлежит к финансово-промышленной верхушке. Только немногие получали прямую финансовую помощь в форме дополнительных привилегий и денежных средств; основное же преимущество принадлежности к элите по праву рождения заключается в том, что эти счастливицы имеют такие социальные и экономические преимущества, как постоянное общение с сильными мира сего, возможность учиться в «нужных» школах, завязывать и поддерживать необходимые связи в клубах и университетах, общаться с девушками своего круга и ухаживать за ними, знать, как следует себя вести в том или ином случае («высочки» же должны приобретать умение держать себя, знания и опыт ценой больших усилий и ошибок). Они начинают свое продвижение по службе сразу же, без каких-либо помех, тогда как их сверстникам придется много трудиться, настойчиво пробиваясь вперед, присматриваться к поведению других служащих фирмы; облегчить их продвижение по службе может иногда острая потребность крупных компаний в молодых, способных специалистах. Представители потомственной элиты находятся в лучшем положении по сравнению с остальными потому, что члены их семей приобщаются к порядкам, целям, нормам поведения высшего круга, просто живя бок о бок с другими членами высшего общества. Все их склонности и привыч-

ки — вскармливание, уход, чистота, их симпатии и антипатии, любовь или отвращение к окружающим их близким людям, а затем более поздние стремления и цели — заложены в них с самого раннего детства и складываются в лоне семей, принадлежащих к высшему кругу.

Можно предположить, что у высших администраторов, принадлежащих к семьям потомственной элиты, гораздо реже случается инфаркт, чем у всех остальных, всеми силами стремившихся выбиться в люди. Мне не удалось найти никаких данных, которые бы говорили о том, сколько кандидатов на самые ответственные посты страдают серьезными недугами и как зависит количество больных от их социального происхождения. Однако можно прийти к выводу, что человек, прошедший путь от простого рабочего до председателя правления компании, обладает завидным здоровьем. Для представителей же потомственной элиты путь вверх не так уж тернист.

### *Еще раз о больших деньгах*

За очень небольшим исключением, все огромные состояния в виде корпораций принадлежат их основателям или их потомкам. Крупным же администраторам, каким бы высоким ни было их жалованье, очень редко удается сколотить значительное состояние.

Единственный способ стать сверхбогачом, находясь на службе у корпораций, — это получить долю в самом начале своей карьеры в капиталах какой-нибудь быстрорастущей компании (лучше всего незаметным образом) в какой-нибудь новой отрасли промышленности, абсолютно так же как и в XIX веке. Все дело в том, чтобы угадать, какой именно отрасли промышленности предстоит бурное развитие. Большинство наемных высших служащих, как мы уже знаем, достигают высших должностей примерно в 45 лет, когда до пенсии им остается не более 20 лет. Даже если они смогут ежегодно откладывать 1 млн. долл. из своего жалованья (используя опцион на акции и благодаря участию в нераспределенных прибылях), то к концу своей служебной карьеры они накопят всего лишь 20 млн. долл. Это не жалкие гроши, но и не огромное состояние по сравнению с суммой, которую удалось сколотить управляющим «Дженерал моторз» в период с 1920 по 1960 г., или с 90-миллионным состоянием, оставленным Артуром Вайнингом Дэйвисом из АЛКОА.



Чтобы стать крупным собственником, служащий корпорации должен занять видный пост в начале своей карьеры, а это возможно (при условии, конечно, что он не является наследником основного владельца) только в том случае, если компания, доверившая ему столь ответственный пост, не отличается ни широкими масштабами, ни громкой известностью. Тогда его обогащение происходит без помех, как всегда бывает при быстром расширении компании; принадлежа к узкому внутреннему кругу, он быстро богатеет, вызывая всеобщую зависть.

После 1920 г. появилось не так уж много новых крупных компаний. Просматривая составленный журналом «Форчун» перечень первых 100 промышленных предприятий, мы находим в нем такие компании, как «Интернэшнл бизнес машинз», «Норт Америкэн авиейшн», «Боинг», «Радио корпорейшн», «Дженерал телефон», «Дженерал дайнემикс», «Сперри рэнд», «Юнайтед эйркрафт», «Аллайд кемикл», «Миннесота майнинг энд мэнюфакчуринг», «Макдоннел эйркрафт», «Олин Мэтисон», «Текстрон», «Силаниз», «Литтон индастриз», «Дуглас эйркрафт», «Рейнолдс металз», «Граммэн эйркрафт», «Юнайтед мерчантс энд мэнюфакчурерз». Некоторые из этих компаний включают капитал, возникший до 1920 г. и затем в результате объединения предприятий влившийся в активы компании. Большинство же корпораций появилось в связи с развитием науки и техники (в основном авиации, электроники и химии), в значительной мере вызванным войной. Некоторые возникли как довольно крупные фирмы. Именно в подобного рода компаниях их административные руководители имели возможность разбогатеть; нажитые ими состояния довольно велики, но все же не могут сравниться с капиталом старых миллионеров, который, перейдя в руки многих членов этих старых семей, постоянно растет и умножается. Ни один высший администратор еще не сколотил состояния, которое можно было бы поставить в один ряд с колоссальными накоплениями Генри Форда или владельцев «Дженерал моторз».

В настоящее время ведется бесплодная и беспорядочная дискуссия по вопросу о возможности обогащения в современной Америке. Одни утверждают, что американская экономика достигла такой ступени развития, когда никто уже не сможет сколотить крупный капитал; другие полагают, что сейчас как никогда для этого существуют небывалые возможности. Что возможности действительно существуют, отрицать нельзя. Однако, учитывая огромный рост населе-

ния и очень прочное положение в финансово-промышленном мире наследственных династий сверхбогачей, вряд ли можно утверждать, что в настоящее время существуют такие же возможности разбогатеть, как и прежде. Одна только концентрация и то в значительной мере ограничивает возможности новичков, которые собираются предпринять разного рода финансовые операции.

Научно-технический прогресс действительно позволяет некоторым людям разбогатеть, и поэтому не следует забывать, что старые крупные собственники очень внимательно следят за ним и стараются к нему приобщиться. Так, благодаря изобретению «Поларойда» одному из новичков Эдвину Лэнду все-таки удалось разбогатеть — он один из немногих по-настоящему богатых изобретателей. Однако и в этом случае не обошлось без участия Гарримана и Уорбурга, снабдивших его деньгами.

Высшие администраторы компаний составляют особую группу людей, постоянно получающих необычайно высокое жалованье. Если размер вознаграждения считать символом достоинств этих администраторов, как это обычно и делают, тогда они самые достойные члены американского общества. Вообще говоря, вознаграждение за руководство крупными компаниями или организациями превышает все виды периодической оплаты труда. Оклад административной верхушки даже в организациях, не имеющих прибыль, таких, как разного рода благотворительные фонды и профсоюзы, также несоразмерно большой — от 50 тыс. до 100 тыс. долл. в год.

Никто не станет возражать, что наиболее квалифицированными и образованными людьми в стране являются ученые. Тем не менее, жалованье 223 854 ученых в 1964 г. в среднем равнялось только 11 тыс. долл. в год, то есть примерно такой же сумме, какую тратит на служебные расходы средний коммивояжер.

Наибольший оклад получали ученые самого высокого ранга в возрасте от 50 до 54 лет. Он составлял 13 400 долл. Ученые, занятые в промышленности и торговле, получали в среднем 12 тыс. долл. Ученые, занимавшие административные должности в научно-исследовательских организациях, получали 15,5 тыс. долл. Оклад самых высокооплачиваемых ученых ( $1/10$  общего числа ученых) составляет 18 тыс. долл. в год, самых низкооплачиваемых — 7,1 тыс. долл.

Средний оклад ученых, преподающих в колледжах и занимающихся подготовкой научных кадров, равен 9,6 тыс.

долл.; тех, кто находятся на службе федерального правительства,—11 тыс. долл.; тех, которые находятся на службе (в штате или округе),—9 тыс. долл.; работающих в военных организациях—7,8 тыс. долл.; в организациях, не имеющих прибыли,—12 тыс. и тех, что имеют собственную фирму,—15 тыс. долл. Среднее жалование ученого, имеющего степень доктора медицины,—15,5 тыс. долл., доктора философии—12 тыс. долл.

В 1965 г. самое высокое жалование среди ученых, занимающихся чистой наукой (45 тыс. долл.), получал доктор К. Н. Янг, лауреат Нобелевской премии, из университета штата Нью-Йорк. Самое высокое жалование среди ученых гуманитарного профиля получал историк доктор Артур Шлезингер-младший, работавший сначала в Гарвардском, а затем в Нью-Йоркском университете.

Когда накануне второй мировой войны Альберт Эйнштейн, один из величайших умов нашего времени, принял приглашение Принстонского института прогрессивных исследований в штате Нью-Джерси, директор института доктор Абрахам Флекснер спросил его, какое он хочет иметь жалование. Эйнштейн назвал скромную цифру—3 тыс. долл. в год. Флекснер без всяких разговоров тут же предложил ему 16 тыс. долл.

Оклад доктора Янга вряд ли бы удовлетворил среднего администратора корпорации. Любой конгрессмен счел бы его «пустяковой подачкой». Такой суммы не хватит даже, чтобы заплатить за наряды, приобретенные за один только год каждой из многочисленных богатых наследниц, девиц на выданье, которые, как правило, не умеют даже вдеть нитку в иголку. Жалование Эйнштейна даже по тем временам было всего лишь жалкими грошами по сравнению с окладом высших администраторов корпораций.

Если считать жалование доктора Янга, равное 45 тыс. долл. в год, максимальной оплатой высококвалифицированного труда ученого, нам станет ясно, что 75 и более процентов жалования корпорация платит высшему администратору за непрофессиональные качества—в основном за верность ее интересам. Оклад ученых, как ведущих преподавательскую работу, так и не ведущих, гораздо выше оклада преподавателей колледжей вообще и даже большинства президентов университетов, что подтверждается данными о жаловании профессоров и преподавателей, ежегодно публикуемыми Американской ассоциацией преподавателей университетов. В 1967 г. многим преподавателям даже очень «хоро-

ших» университетов платили примерно 7 тыс. и даже меньше долларов в год. Преподаватели школы получают еще меньше.

Оплата труда дипломированных специалистов столь же низка. В этой группе лучше всего оплачивается труд врачей, юристов и судей; среднее жалование специалистов этого профиля в 1959 г. было чуть больше 10 тыс. долл. в год, согласно данным бюллетеня «Статистикал эбстракт» за 1964 г.; среднее жалование представителей других профессий еще ниже: музыкантов и учителей музыки — 4653 долл., президентов университетов, преподавателей и инструкторов — 7207 долл., учителей средних школ — 5827 долл. и т. д. Оплата труда инженеров, столь необходимых в промышленности, составляла в среднем 8361 долл. в год.

Разумеется, читатель не должен забывать, что средняя цифра предполагает получение половиной специалистов жалования ниже приводимого уровня.

Каждый ученый, не говоря уж о творческих возможностях, должен обладать обширными знаниями в своей области науки; он должен знать досконально каждую мелочь, чтобы иметь возможность вести рассуждения и делать гипотезы, пользуясь, как правило, точным языком; кроме того, он должен в течение длительного времени сохранять целеустремленность и упорство, даже если достигнутые им результаты ничтожны. Вряд ли он может рассчитывать на «великие открытия», о которых так часто и с такой легкостью пишут журналисты. Но, даже сделав открытие, он не всегда может получить на него патент и сколотить состояние.

С точки зрения приложения ума, сил, знаний и внимания работа любого высшего администратора корпораций не идет ни в какое сравнение с работой ученого. В самом деле, дружеские высказывания близких к администраторам людей вовсе не характеризуют их как необычайно умных и эрудированных. «Форчун» считает, что высшие служащие компаний очень мало читают, а их умственная одаренность не так уж высока. Другие вообще ставят под сомнение способность многих из них читать много и с пользой для себя на том основании, что они проявляют минимум осведомленности во всех вопросах и постоянно прибегают к помощи обработчиков общественного мнения, являющихся, как правило, в прошлом журналистами.

В корпорации, несомненно, имеется огромное количество умных людей, но не за счет высших администраторов, а за счет менее щедро оплачиваемых юристов, инженеров, уче-

ных, экономистов и обработчиков общественного мнения. Эти специалисты, как правило, играют роли, отведенные для них доверенными лицами компании. Когда кто-нибудь из администраторов выступает перед широкой общественностью на свой страх и риск с назойливыми поучениями и избитыми истинами, вам ничего не остается, как корчиться от смеха. Так было, например, когда с подобной проповедью в пользу «Дженерал моторз» Чарлз Уилсон обратился к конгрессу. Выступая с речью собственного сочинения, такой корпоративный деятель, как правило, выглядит круглым дураком, тупицей, заставляет стоящих ниже него специалистов испытывать чувство стыда и неловкости. Поэтому в некоторых компаниях специалистам вменяется в обязанность следить за тем, чтобы верховный администратор был постоянно «занят» — ведь тогда он не сможет выставить себя в невыгодном свете перед общественностью, изрекая избитые и дешевые истины.

Некоторые утверждают, что административные руководители компаний получают такое большое жалование потому, что несут большую ответственность, принимая очень важные решения. Ученые и преподаватели, говорят они, тоже выполняют ответственную работу, но несут гораздо меньшую ответственность за принятые ими решения. Однако командование вооруженными силами, безусловно, несет большую ответственность, чем административная верхушка компаний, ибо принимаемые им решения так или иначе связаны с гораздо большими людскими резервами, техническими средствами и организационными тонкостями и к тому же непосредственно касаются безопасности всей страны, особенно во время войны.

И тем не менее начальник штаба в 1966 г. получал 2140 долл. в месяц, или 25 680 долл. в год. Люди, занимающие такие высокие должности, как должность председателя комитета начальников штабов, а также должности начальников главных штабов сухопутных войск, военно-морских сил, военно-воздушных сил или командующего морской пехоты, получают в среднем 2019,3 долл. в месяц независимо от срока службы.

Начальник штаба или начальник главного штаба военно-морских сил получает также 4 тыс. долл. в год на служебные расходы. Генерал или адмирал, имеющий четыре звездочки, получает 2 тыс. долл. в год на служебные расходы и максимальное жалование 17 796 долл. в год. Выражаясь языком служащих компании, такое жалование — курам на смех,

ибо после обложения налогом от него остаются ножки да рожки.

Верховный главнокомандующий, президент Соединенных Штатов, получает 100 тыс. долл. в год, которые без всяких скидок облагаются подоходным налогом. Кроме того, ему положено 50 тыс. долл. в год на расходы, связанные с исполнением официальных обязанностей (с этой суммы также взимается подоходный налог) и не облагаемые налогом 40 тыс. долл. в год на путевые расходы. Президенту предоставляется также Белый дом, к тому же предприимчивый президент может рассчитывать на известное количество бесплатных поездок и званных обедов. Теперь президент получает пожизненную пенсию в размере 25 тыс. долл. в год; кроме того, ежегодно 10 тыс. долл. выплачивается вдовам президентов и около 50 тыс. бывшим президентам для оплаты секретарской работы, не считая бесплатного пользования услугами почты. Максимальный срок получения президентом этого сравнительно скромного жалованья вместе с суммой на служебные расходы — 10 лет.

Так как подоходный налог очень велик, то от этой суммы (жалованье плюс служебные расходы) остается меньше половины. Такой прижимистый президент, как Линдон Джонсон, сумевший за то время, пока он был сенатором, из одного только жалованья сколотить состояние в 13 миллионов, мог почти без труда обойтись столь мизерной суммой. Президентское жалованье не было проблемой и для миллионера Джона Кеннеди.

Должность президента сопряжена с очень большой ответственностью и широкими полномочиями. И тем не менее вряд ли найдется председатель или президент хотя бы одной из 750 крупных компаний, который не получал бы гораздо большего жалованья. Вот как обстоят дела с ответственностью и вознаграждением за нее.

Административный руководитель компании, как я уже говорил, не обязательно должен быть провидцем. Ему платят колоссальное жалованье потому, что занимаемый им пост дает ему возможность причинить огромный ущерб крупным собственникам. Есть еще одна тонкость, о которой необходимо упомянуть. Крупный акционер, кроме всего прочего, хочет, чтобы руководство компании отождествляло себя с ним, свои интересы — с его интересами. Поэтому он и заботится о том, чтобы ежегодное жалованье руководителей компании по возможности приближалось к миллиону. Он понимает, что деньги на служебные расходы — это только фикция; од-

нако он сам установил такую статью расходов, зная, что таковые на самом деле не существуют и все это делается лишь для отвода глаз.

Время от времени администраторы компаний должны принимать заезжих знаменитостей, правительственных чиновников или каких-либо богачей. Разумеется, они не могут скромно принять их. Апартаменты руководства должны свидетельствовать о том, что компания «Суперкосмос» — очень богатая и мощная и относиться к ней нужно соответственно, то есть с большим уважением. Кроме того, крупные администраторы должны вносить значительные суммы на проведение различных политических кампаний.

Я вовсе не хочу этим сказать, что, учитывая все изложенные обстоятельства, администраторы компаний должны получать меньше, чем сейчас. Ведь им платят люди, которые очень редко переплачивают; они, как правило, платят ровно столько, сколько нужно заплатить в данных обстоятельствах. Я только хочу сказать, что, несмотря на все досужие разглашательства о необыкновенных, незаметных для непосвященного способностях и умении высших администраторов, за которые им якобы платят такие большие деньги, сами они ни в коей мере не превосходят ни умом, ни талантом ученых, генералов, политических деятелей — в той мере, о которой говорит размер получаемого ими жалованья.

По существу, это те же политики со всеми привычными для нас ассоциациями. Им платят за то, что они обеспечивают бесперебойное осуществление определенного вида деятельности, причем платят люди, которые кровно заинтересованы в том, чтобы эта деятельность совершалась без помех. На колоссальное жалование высших администраторов, этих облеченных доверием стражей громадных состояний, от которых во многом зависят служащие компании, потребители выпускаемой компанией продукции и простые американцы, мы можем взглянуть и с другой стороны, если будем сравнивать его с заработком трудящихся в Америке до обложения его налогом. При таком сравнении жалование некоторых ученых начинает казаться довольно большим, хотя половина ученых получает почти столько же, сколько люди менее квалифицированные.

Ниже приводится схема распределения доходов семей в Соединенных Штатах за период с 1947 по 1964 г. в долларах 1964 г. Она взята из справочника министерства торговли США, выпущенного 24 сентября 1965 г. Доход примерно 20%

семей в 1964 г. превышал 10 тыс. долл. в год. Этот сравнительно высокий процент объясняется тем, что какие-то члены семей работают одновременно в двух местах, в некоторых семьях работают 2 или 3 человека, иногда семьи обладают какой-либо собственностью. Этот процент не будет казаться таким высоким, если учесть, что число отдельных лиц, получающих больше 10 тыс. долл. в год, составляет 10%, а получающих более 25 тыс. долл. — всего 1%. Таким образом, 80% семей располагают доходом ниже 10 тыс. долл. в год и получают его в виде заработной платы независимо от того, сколько членов семьи трудится. Семьи с доходом менее 3 тыс. долл. в год, составлявшие в 1947 г. более четверти всех семей, в 1964 г. составляли немного менее 20%.

Обычно пресса, контролируемая крупными корпорациями, старается изобразить США страной высоких доходов, высокой заработной платы. И это действительно так, если сравнивать ее с отсталыми аграрными странами, в которых доходы очень низки. Но если сравнить доход рядового американца с доходом административных руководителей компаний или крупных наследственных собственников и при этом учесть уровень цен в Америке, то заработная плата американца покажется нам жалкими грошами, которые зарабатывает кули. Достаточно такому американцу лишиться работы на несколько недель, и он уже полностью разорен и живет только на пособие по безработице.

Пусть внимательный читатель не подумает, что сравнение с кули — преувеличение.

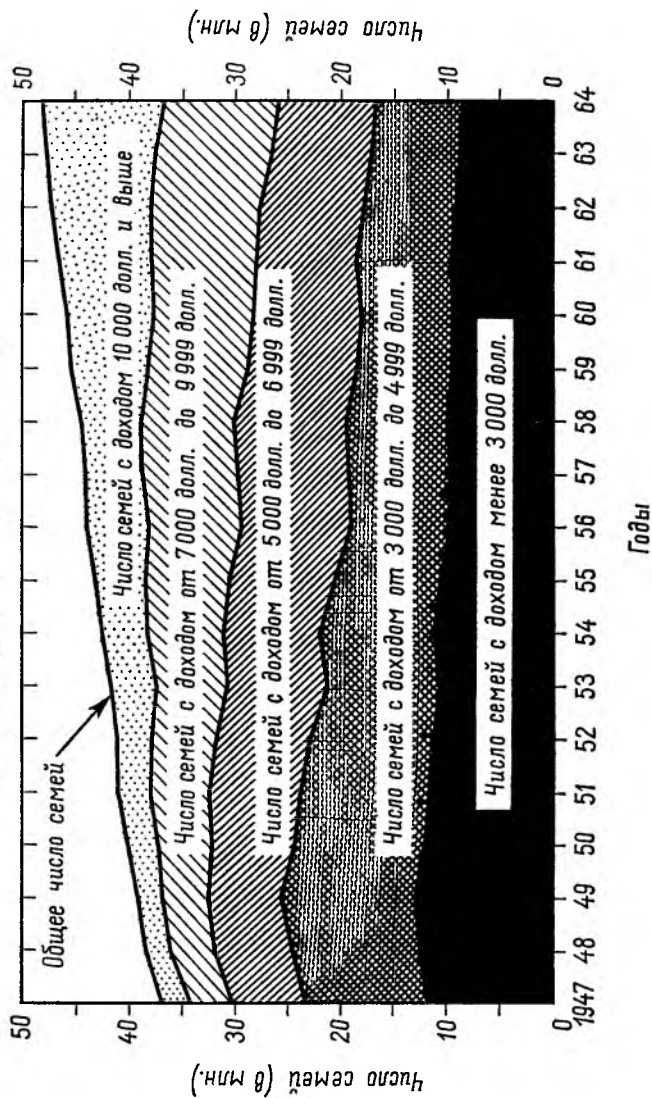
Реальный доход из любого источника на душу населения, то есть доход после удержания личных налогов в стабильных ценах 1958 г., в первом квартале 1966 г. составлял 2260 долл. в год по сравнению с 1900 долл. в первом квартале 1960 г. и 1831 долл. в 1958 г. Учитывая покупательную способность доллара, в 1966 г. он составлял 2490 долл., то есть на 230 долл. больше за счет инфляционного роста цен, составляющего 10% реального уровня.

Это, конечно, средние цифры, и распространяются они в равной мере на мужчин, женщин и детей. Чтобы эти данные о доходе распространялись на семью, в которой трое детей, глава семьи должен был получать в 1966 г. 12 450 долл. после вычета всех налогов, что составляет 11 300 долл. в ценах 1958 г. Если он зарабатывал такую сумму, он попадал в первые 10% населения, получающих более 10 тыс. долл. в год.

В результате очень высокого дохода менее 1% американ-



# ДОХОДЫ СЕМЕЙ В США В 1947 — 1964 гг. (в долларах по курсу 1964г.)



ского населения, источником которого являются в основном всякого рода капиталовложения, доходы 90% населения оказываются гораздо ниже среднего уровня дохода на душу населения, то есть 2260 долл. Одиноким людям, получавшим в 1966 г. после обложения налогом 2490 долл. в год и больше, безусловно, могли быть причислены к группе населения, имевшей средний доход и даже выше среднего. Но женатый мужчина, имеющий на иждивении жену и двоих детей, должен получать вдвое больше, чтобы его можно было причислить к группе со средним доходом. Кроме того, он должен зарабатывать еще по 2490 долл. в текущих ценах, не считая налогов на каждого из своих детей, чтобы и их можно было включить в группу населения со средним доходом. Поэтому доход только очень небольшой части населения соответствует этой так называемой средней цифре.

Более того, эта незыблемая цифра, выведенная правительством, не учитывает также весьма значительных косвенных налогов, входящих в стоимость товаров, покупаемых населением.

Чтобы показать, как велика заработная плата американского рабочего, очень часто приводятся цифры, свидетельствующие о том, на сколько дольше должен работать русский рабочий, чтобы купить буханку хлеба, пару ботинок, бутылку молока и т. д. В каждом отдельном случае приводимые цифры вполне справедливы, но не отражают истинного положения вещей, ибо некоторые расходы в России, например расходы на квартирную плату, гораздо меньше. Кроме того, за некоторые виды обслуживания плата прямо не взимается. В России обучение в высших учебных заведениях бесплатное, а некоторые виды обслуживания значительно дешевле, чем в Соединенных Штатах.

Средняя цифра реального дохода будет еще меньше, если учесть, что к группе населения с доходом ниже среднего уровня относятся также люди, не имеющие никакого дохода и находящиеся на государственном обеспечении, то есть изолированные от общества больные и преступники. В эту же группу входят сезонные сельскохозяйственные рабочие, безработные и полубезработные.

Общий доход в Соединенных Штатах, безусловно, очень высок — самый высокий в мире. Но больше половины населения страны либо вовсе не имеет к нему никакого отношения, либо участвует в его распределении в очень незначительной степени. Однако подавляющее большинство образованных американцев в результате ведущейся в стране про-

паганды и всевозможных статистических фокусов упорно продолжают придерживаться противоположного мнения.

В 1930 г. большинство населения Соединенных Штатов понесло большие убытки в результате инфляции. В 50-х и 60-х годах население точно так же страдало от инфляции и роста налогов. Инфляция постоянно «вгрызается» в доходы населения.

Как отразилась инфляция на доходах в течение длительного периода, показывает исследование, проведенное в 1966 г. весьма консервативным Национальным советом промышленной конференции. Согласно приводимым в исследовании данным, семья, состоящая из мужа, жены и двоих детей, должна получать теперь 13 324 долл. в год, чтобы покупать столько же товаров, сколько покупала такая же семья на 5 тыс. долл. в 1939 г. Тот, кто в 1939 г. получал 10 тыс. долл. в год, при теперешнем уровне жизни должен получать 27 288 долл., а тот, кто получал 100 тыс. долл., чтобы сохранить свою прежнюю покупательную способность, теперь должен получать 307 734 долл. Национальный совет промышленной конференции пришел к заключению, что пятикратное увеличение дохода на душу населения было в значительной мере сведено на нет в результате роста налогов и инфляции цен.

На основании приводимой здесь схемы доходов нельзя также судить о действительном положении вещей в отношении абсолютных доходов населения, ибо приводимые цифры показывают доходы населения до обложения их налогом. Необходимо помнить, что благодаря развитию техники производительность труда значительно увеличилась, поднялась также реальная заработная плата и потому особенно после 1940 г. высокий подоходный налог, которым первоначально облагались только очень большие состояния, был перенесен также и на заработную плату; кроме того, были введены новые налоги на товары розничной торговли.

### *Самоутверждение высших администраторов*

Что-то неладно в жизни администраторов корпораций, если даже очень высокое жалованье не может обеспечить им безмятежную жизнь. Так как они работают с большим напряжением, почти на пределе своих сил, не видя при этом никакого смысла в повторении изо дня в день своих обязанностей, таких, как обеспечение бесперебойного производства и сбыта мыла, многим из них постоянно грозит опасность срыва, и корпорациям необходимо подкреплять их силы осо-

быми средствами. А поскольку они не получают морального удовлетворения, то есть не видят ощутимых результатов своего труда, им необходима постоянная поддержка извне, поддержка корпораций.

По мнению доктора Роберта Тэрфбоера, психиатра из медицинской школы при Йельском университете, который одновременно является консультантом нескольких крупных корпораций, «администратор, как и все прочие смертные, должен обладать внутренним равновесием. Чтобы обрести это чувство, ему, кроме щедрого финансового вознаграждения, необходимы и другие доказательства его исключительности. Страх совершить неверный шаг или оплошность преследует президента компании ничуть не меньше, чем мальчишку-посыльного или мелкого клерка, которые боятся потерять работу».

Согласно утверждению Тэрфбоера, душевное равновесие руководящих чиновников корпораций поддерживается, кроме денег, еще двумя способами: предоставлением им особых привилегий и закреплением за ними особых символов их высокого положения (при этом существует реальная возможность присвоения символов, не соответствующих занимаемому положению).

В число особых привилегий входит: паровая баня — сауна (она обходится компании в 10 тыс. долл.), расположенная в одном из помещений нового здания в деловой части города и предназначенная только для президента и еще нескольких представителей административной верхушки; бильярдная в клубе другой компании, которая обходится ей в 8 тыс. долл.; произведения изобразительного искусства на общую сумму 510 тыс. долл., украшающие кабинеты и приемные высших руководителей «Чейз Манхэттен бэнк»; здесь же можно упомянуть о массажистах, парикмахерах, столовых, радиофицированных автомобилях (чтобы великий деятель мог поддерживать постоянную связь с главной штаб-квартирой), специальных принадлежащих компании самолетах, ультрасовременной обстановке в кабинетах и множестве всякого рода прислужниках. Кроме того, высшие администраторы располагают специальными суммами на служебные расходы.

«Так же как королю нужна корона, чтобы все знали, что он король,— говорит Тэрфбоер,— так и администратору-руководителю нужны символы, которые бы определяли занимаемое им положение и вселяли в него уверенность в себе самом».

Распределение символов занимаемого положения, а также специальных привилегий среди группы администраторов какой-то одной корпорации — довольно сложная проблема, которая решается в соответствии с важностью того или иного человека. Эта важность определяется с помощью критерия, установленного английским психиатром Э. Джейкьюсом. «Значимость администратора, — считает Джейкьюс, — определяется тем периодом времени, в течение которого он пользуется полной самостоятельностью в принятии решений, не обращаясь за советом или указанием к вышестоящему лицу».

Другими словами, чем большим доверием компании пользуется служащий и чем дольше он действует по своему усмотрению, тем более важный пост он занимает. Так, президент корпорации не отчитывается перед советом директоров в течение 6 месяцев, следовательно, он очень важное лицо. Все те, кто должен отчитываться перед ним — раз в месяц, в неделю, в день и даже чаще, — занимают соответственно более низкую ступеньку на административной лестнице. Люди, работающие под чьим-либо постоянным надзором, находятся на самой нижней ступеньке этой лестницы.

Таким образом, символы занимаемого положения должны распределяться соответственно «периоду самостоятельности» в принятии решений, говорит Р. Тэрфбоер.

Большей самостоятельности соответствует более дорогой символ. Совершенно очевидно, что роскошный лимузин, который обходится в 50 долл. в час, не может быть предоставлен в распоряжение рассыльного или даже младшего вице-президента. На нем может разъезжать только сам шеф.

Далее Р. Тэрфбоер рассматривает некоторые тонкости административной иерархии, а именно как распознать с первого же взгляда, какое положение занимает тот или иной страж крупной собственности.

Обычно администратора третьего ранга, занимающего пост вице-президента, отличает отсутствие в его кабинете ковров и штор на окнах, защищенных лишь подъемными жалюзи. Администратору второго ранга полагается ковер во весь кабинет и портьеры на окнах до подоконника. Что касается руководителей высшего ранга, то в их кабинетах всегда будут портьеры до самого пола и более дорогой ковер. Письменный стол из красного дерева свидетельствует о более высоком положении его хозяина, чем стол из орехового дерева, который в свою очередь указывает на более высокий ранг работающего за ним человека, чем дубовый или металлический стол. В кабинете администратора, которому поло-

жены ковры, скорее всего будет стоять графин с водой, который уже давно пришел на смену прежнему символу высшего ранга — медной плевательнице. В одной из радиовещательных компаний электрические пишущие машинки полагаются только секретарям администраторов более высокого ранга.

Р. Тэрфбоер уверяет, что обычно количество и стоимость символов руководящего положения администратора компании определяются «числом служащих, которые входят в сферу его влияния, и интенсивностью этого влияния».

Однако, предупреждает он далее, следует всегда помнить, что эти знаки отличия могут иногда использоваться и без разбора. «Я имею в виду аляповатую дорогую обстановку кабинета, золоченые краны, панели из тикового дерева и картины Пикассо в туалетных комнатах. И невежду, который подбирает библиотеку, руководствуясь только цветом книжных переплетов, и высшего администратора, который развешивает картины, не имея ни малейшего представления об их художественных достоинствах, можно с полным правом называть самозванцами. Слишком уж замысловатый бар (если только он не скрыт панелью) ни в коем случае нельзя рассматривать как знак высокого положения.

Неоправданное пользование знаками отличия может произвести нежелательный эффект на подчиненных, вызывая у них зависть или насмешку. Руководитель может стать почти недоступным для своих подчиненных, отгородиться от них, как бы подчеркивая этим важность собственной персоны или свое высокое положение. Однако этот ненужный снобизм может обострить антагонизм внутри администрации».

Символы высокого положения либо предписываются свыше, либо выбираются самим администратором. И в том и в другом случае могут возникнуть серьезные осложнения. Например, администратор не очень высокого ранга может приобрести точно такой же письменный прибор, как и у председателя компании, что «само по себе допустимо, но может оказаться тактическим просчетом». Не вызовет ли это гнев председателя?

Что касается предписания символов сверху, то в связи с этим Р. Тэрфбоер приводит один пример, когда администратору, занимавшемуся вопросами сбыта, отвели слишком большой и роскошный кабинет, не соответствующий его положению. Очень скоро этот администратор заявил, что в этих великолепных апартаментах он чувствует себя не в своей тарелке. «Очевидно, — делает вывод Р. Тэрфбоер, — его уваже-

ние к самому себе еще не достигло того высокого уровня, к которому обязывал его этот пожалованный ему знак отличия».

Не вдаваясь в подробности, психолог, не работающий в данной корпорации, предположил бы, что такой человек слишком мало ценил себя, если его смутила такая малость, как размер и обстановка кабинета.

Что-то действительно неладно среди высшего административного руководства, и это сразу бросается в глаза. У многих высших администраторов возникают сомнения в собственной ценности, значимости, необходимости, соответствии занимаемой должности и, может быть, даже в собственных силах. Поэтому в своей деятельности они ощущают постоянную потребность в поддержке со стороны корпораций.

В другой работе, посвященной этой проблеме, говорится, что высшие администраторы «в основном обладают хорошими способностями, иногда даже выше среднего уровня, когда дело касается конкретных действий. Лучше всего они разрешают сугубо практические проблемы. В целом же они обладают довольно слабым теоретическим мышлением и потому плохо справляются там, где необходимо прибегать к теоретическим рассуждениям, абстракциям, умозрительным понятиям».

Будучи студентами, они получали оценки выше средней и входили в число 25% лучших учащихся своего колледжа, хотя и не все оканчивали его.

Большинство из них начинали заниматься коммерческой деятельностью, едва достигнув 15 лет. «Как правило, они не проявляли активности в общественных делах и никогда не находились на руководящих общественных постах в студенческих организациях, хотя некоторые из них и занимали менее ответственные должности. Однако в целом их характеризует недостаточная активность в традиционной студенческой деятельности».

Почти все они женились поздно, имели детей, а их жены не оказывали никакого влияния на их служебные дела.

Однако всех их объединяло одно: ни один из них не был выходцем из бедной семьи. Ни одного нельзя назвать бедным парнем, который «сам выбился в люди».

Вот какие выводы сделал автор этой работы доктор Льюис Ф. Хакеман, президент консультативной фирмы «Хакеман энд ассошиейтс».

Профессор Мейбл Ньюкамер в конце своего исследования о высших администраторах, в ходе которого было обследо-

вано 882 человека, пишет: «Хотя он [типичный администратор-руководитель 50-х годов] имеет специальную подготовку, он никогда не работал на свой страх и риск, никогда не руководил каким-нибудь делом, как его отец. Он всего лишь администратор, бюрократ, и его деловой опыт ограничивается рамками той корпорации, в которой он работает. Его доля в «его» компании поистине ничтожна с точки зрения осуществления потенциального контроля — она составляет менее 0,1% акционерного капитала. Он голосует за Республиканскую партию, поддерживает епископальную церковь, если вообще ходит в церковь; во время войны служил федеральному правительству в качестве советника. В 1950 г. ему был 61 год, и к 70 годам он уйдет на пенсию».

Данные всех этих исследований (подтверждающие сведения, полученные при изучении административной верхушки и приведенные выше) свидетельствуют, что высшие администраторы, как правило, не являются крупными собственниками. Они работают на других, служат интересам владельцев крупных капиталов, но отнюдь не миллионам мелких держателей акций, в чем пытаются нас уверить авторы сказки о «народном капитализме».

Профессор Ньюкамер особо подчеркивает тот факт, что хозяева корпораций редко приглашают на высшие должности специалистов извне, даже если они более соответствуют данной должности, чем служащие, работающие в самой корпорации. Возникает вопрос: почему же «корпорации предпочитают своих? И почему они выдвигают чиновников в столь солидном возрасте? Во-первых, это объясняется тем, что способности администраторов своей компании известны лучше, чем способности людей посторонних для компании, и потому труднее ошибиться [N. В.—Ф. Л.]. Во-вторых, существует мнение, что «своя» компания несколько отличается от всех остальных и что администратор с самого начала своей карьеры должен знать ее специфику. Президент или председатель компании чаще всего намечает себе преемника заранее и лично занимается его подготовкой. Особое внимание уделяется при этом верности интересам компании. Большинство считает, что шеф сохраняет чувство долга перед подчиненными, с которыми он работал. Кроме того, существует убеждение, несомненно оправданное, что моральное состояние служащих компании будет выше и возможность сохранить наиболее ценных работников больше, если они будут знать, что на высшие должности назначаются люди из их числа».



### **ДЕНЕЖНАЯ РЕСПУБЛИКА. ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ПОЛИТИКИ**

Поскольку все, о чем говорилось до сих пор, очевидно, стало возможным с милостивого благословения правительства, вполне вероятно, что само правительство и политика имеют более чем косвенное отношение к появлению чрезмерного богатства и вопиющей нищеты в беспокойной американской действительности. Для начала заметим, что эта действительность не предотвратила ни того ни другого. Предметом же нашего дальнейшего исследования служит то, чему она способствовала, каким образом и почему.

Многообразная и сложная деятельность правительства Соединенных Штатов — тема гигантских трактатов, по своим размерам напоминающих каталоги универсальных магазинов «Сиерз, Робэк энд компани» и написанных людьми, получившими несколько сомнительную известность ученых-политологов, или специалистов в области политических наук. Все написанное ими почти всегда правильно по своей форме, как анатомическое описание, если не считать тонкие декоративные украшения в виде таких броских слов, как «демократия» и «свобода».

Нас же, однако, интересует процесс, функционирование — политическая физиология как таковая. Хотя многие ученые-политологи утверждают, что занимаются рассмотрением и этого аспекта проблемы, все они стремятся не замечать самого мяча, находящегося в игре, или же в ужасе отводят взгляд, опасаясь попасть в клинч. Они похожи на физиков, никогда не бывавших в лаборатории, или на полицейских из отделения по борьбе с пороком, которые никогда не были в доме терпимости и не получали тайком денег от его содержательницы. Эти исследователи никогда не сжививали в

знаменитых прокурорских кабинетах, где принимаются важнейшие решения, никогда не были свидетелями заключения сделок, закапывания мертвых, сжигания бумаг, уничтожения избирательных бюллетеней, дележа выручки, двурушничества и обмана.

Почти как и все изучающие эту область деятельности, ученые-политологи основываются в основном на докладах, слухах, мемуарах, документах, статистических данных, различных толкованиях, логических выводах и на в большей или меньшей степени проницательных догадках. А положение сторонних наблюдателей ограничивает их возможности, как и возможности всех, кто оказался бы на их месте. Журналисты гораздо больше, чем они, информированы о событиях; более того, основная масса поступающей к ним информации исходит именно от журналистов. Это та сфера деятельности, скрытые, закулисные стороны которой лучше известны некоторым ее участникам, чем тем, кто добровольно посвятил себя ее систематическому изучению.

Разница между правительством, описываемым ученым-политологом, и реальным правительством такая же, как между научным описанием любви и самой любовью. Еще большая разница существует между описанием и самим явлением, между символом и актом. Ученый-политолог — такое же непричастное лицо, как биолог или психолог, «изучающие» любовь. То, что говорит каждый из них, может быть абсолютно правильным, в достаточной степени полезным или даже вызывающим изумление; но чего не хватает посвятившему себя этому делу жрецу, так это тех тонкостей, которые так и остались не раскрытыми даже после осторожного умозрительного изучения. Осторожность, к которой исследователи часто прибегают, подобна осторожности слона. Обыкновенное половое влечение зачастую выдается ими за любовь, а интриги — за политику.

Ученый-политолог находится в более невыгодном положении, чем теоретики любви, преимущество которых состоит в том, что они могут проводить практические эксперименты; ученый же никогда не является действующим лицом, не занимает привилегированного положения по отношению к кому бы то ни было, за исключением, скажем, редколлегии газеты «Нью-Йорк таймс». Эта сфера деятельности находится в компетенции кого-то другого, подобно тому как любовь находится в компетенции поэта или безумца. Время от времени поэт или безумец может сказать что-то новое или оригинальное о любви, однако было бы крайне удивительно, если бы

ученый-политолог отозвался о правительстве в духе Макиавелли или Гоббса.

Те несомненные эксперты, свидетельства которых я буду приводить в этой главе (оставив в стороне деликатный вопрос о моем собственном опыте), информированы о текущих делах в неизмеримо большей степени, чем какой бы то ни был ученый-политолог, хотя собранные такими учеными факты, их комментарии и изредка встречающаяся у них проницательность могут быть использованы в качестве памятки или справочного материала.

Поскольку у большинства людей сложилось определенное более или менее точное представление об общей деятельности правительства Соединенных Штатов, которое, как правило, рисуется в розовых красках и полутонах, я не буду приводить основные гипотетические факты, по которым, возможно, мы и не должны бы были заранее приходить к соглашению. Давайте просто рассмотрим одно конкретное явление, завязшее в окружающей его тине.

То, о чем я буду в дальнейшем довольно подробно говорить, в значительной мере основывается на информации, полученной из первых уст от эрудита и убежденного демократа сенатора Джозефа С. Кларка (штат Пенсильвания), до своего избрания на этот пост в 1956 г. бывшего мэром провинциальной Филадельфии, члена Демократической партии, а в 1923 г. с отличием окончившего Гарвардский университет, — одним словом, от образованного и способного человека. Иметь дело с Кларком — это, пожалуй, все равно, что включить в состав полицейского отделения по борьбе с пороком психоаналитика — явление удивительное и неожиданное. Время от времени я буду заострять проблемы больше, чем это делает поистине способный, но несколько романтический сенатор. Человек довольно откровенный в суждениях, он тем не менее, будучи джентльменом, становится щепетильным, когда возникает необходимость ясно высказаться по некоторым деталям; у меня же как патолога тщательный анализ этих деталей на основе имеющихся свидетельств вызывает не больше колебаний, чем у следователя осмотр разлагающегося трупа.

Как предельно ясно заметил сенатор Кларк (что, несомненно, вызвало ужас у более благовоспитанных наблюдателей), каждая палата конгресса находится под жестким контролем железной внутренней группировки, устремления которой сводятся в основном к предпочтительному служению ультрастяжательским интересам и воспрепятствованию всем

тем, кто по глупости не преследует целей стяжательства. Эти же группировки считают, что пусть простой народ катится под гору на своих коллективных ягодицах, если он чем-то не доволен, да при этом еще пусть заткнет и уши.

Этим двум группировкам, целиком состоящим из самоуполномоченных, периферийных патриотов, мы обязаны, помимо прочего, хитроумным налоговым законодательством. Сенатор Кларк называет эти группировки модными словечками «истэблишмент сената» и «истэблишмент палаты представителей». Они управляют конгрессом, если нужно — твердой рукой, иногда не сообразуясь с мнением президента, а иногда, как это было при Линдоне Б. Джонсоне, в тесном контакте с ним. Когда они находятся в открытой оппозиции, правительство просто-напросто заходит в тупик, стоит на точке замерзания, если иметь в виду его разумную реакцию на происходящие события.

Особая ценность исследования сенатора Кларка состоит в том, что, используя информацию из первоисточника, он вскрывает точный внутренний механизм контроля со стороны истэблишмента и делает это в форме, понятной даже ребенку.

Сенатор подтверждает вывод Джеймса Макгрегора Бэрна о существовании двух правящих партий: партии конгресса и партии президента. Партия президента носит общенациональный характер, она занимается решением широких проблем и по крайней мере делает видимость, что стремится претворить в жизнь туманную партийную программу, которая каждые 4 года выдвигается перед озадаченными избирателями. Партия конгресса предана людям, озабоченным узкочастными, своекорыстными интересами (что подтверждают не сенатор Кларк, а другие лица, имеющие почти непосредственное отношение к происходящему); в число этих людей входят почти все члены конгресса в качестве тайных антрепренеров. Сама эта партия — двухпартийна: она представляет собой коалицию ортодоксальных республиканцев и демократов. Обычно (и как правило, косвенно) она выступает против партийной платформы, большую часть которой скрыто саботирует. Партийная платформа служит лишь средством возбуждения энтузиазма у избирателей во время президентских выборов; использовав ее в этих целях, о ней, как правило, забывают.

Истэблишмент же стоит у власти твердо и постоянно. В нем не происходит никаких изменений в течение целых десятилетий, если не считать ухода со сцены незначительного

числа престарелых деятелей. Только крайне решительные действия и насилие могут уничтожить его. Бесспорным является то, что он прочно основывается на не подпадающих под преследование закона насилии, запугивании и терроре, которые с религиозным рвением широко практикуются в южных штатах, но временами встречаются и в других районах страны.

Сделанные сенатором Кларком выводы связаны со значительным риском для него самого, поскольку передача любым профессиональным политиком документальных обвинительных материалов посторонним лицам означает, что впоследствии все в истэблишменте будут тайно поднимать руку против него. Единственное, что может теперь спасти сенатора Кларка от политического забвения, — это популярность среди избирателей, дело само по себе ненадежное, как это известно каждому активному политическому деятелю.

### *Барьеры против мажоритарной системы*

Барьерами на пути к выражению воли большинства на правительственном уровне можно назвать следующее: многие люди не голосуют; некоторые по личным соображениям, подозревая, что выборы — это обман, или же плохо разбираясь в положении дел или в кандидатах; большинство же из-за безразличия, апатии, из чувства страха и ужаса, возникающего в результате царящего в данной местности насилия, из-за душевного или физического заболевания или же потому, что не имеют права голосовать из-за ценза оседлости, установленного местными политическими деятелями, не проявляющими энтузиазма в вопросах голосования.

В настоящее время в выборах президента принимает участие лишь немногим более 60% населения страны (президенты никогда не были по-настоящему избранниками большинства). В отдельных же штатах в голосовании на выборах в конгресс всегда принимало участие менее 50%, а на других выборах эта цифра падала менее чем до 10%.

В 1962 г. на выборах конгрессменов в палату представителей в голосовании принимало участие только 46,7% гражданского населения, имеющего право голосовать по возрасту, что было рекордно высоким показателем для года, когда не проводятся президентские выборы. Во многих штатах (все они находятся под контролем истэблишмента) процент участвовавших в голосовании был значительно ниже: 13,7% в знойном Миссисипи; менее 20% в Арканзасе, Джорджии,

Луизиане и Вирджинии; 20—30% в Алабаме, Флориде, Южной Каролине, Теннесси и Техасе; 30—40% в Кентукки, Мэриленде, Северной Каролине. В том году в голосовании по штатам при выборах конгрессменов в палату представителей больше всего участвовало жителей в штате Айдахо — 66,5%. Только в 11 штатах число участвовавших в голосовании составляло 60% и выше.

В 1964 г. даже во время президентских выборов число проголосовавших составило менее 40% в Алабаме, округе Колумбия, Джорджии, Миссисипи (33,3%) и Южной Каролине. Обычно же этот процент в этих и других штатах еще ниже.

Часто говорят, что предварительные выборы кандидатов от Демократической партии и являются настоящими выборами на Юге, а сами выборы — простая формальность. Но даже и в этом случае голосование не охватывает значительной части населения. Кроме того, часто утверждают, что большой процент не участвующих в голосовании на Юге объясняется отстранением от голосования негров; однако большинство не явившихся на избирательные участки составляют представители низших слоев белого населения. В 1960 г. в штате Миссисипи, где самый высокий процент негритянского населения, негры составляли менее 40% жителей, имевших право голоса по возрасту. Поэтому низкий процент участвующих в голосовании на Юге объясняется не только исключением из голосования американцев африканского происхождения. Не принимают участия в голосовании главным образом те белые (если это не радикалы и либералы), которые отчасти по уровню своего политического развития находятся еще в каменном веке, а отчасти потому, что их отговаривают голосовать местные заправилы.

Огромное несоответствие между числом участвующих в президентских выборах и выборах в конгресс (в 1960 г. в президентских выборах участвовало 64% населения) показывает, насколько распространен умышленный отказ от голосования или отсутствие у многих людей сильного желания принять участие в выборах, которые, как подозревают многие, протекают не без подкупа и обмана и по меньшей мере малоэффективны как средство для получения реальных удовлетворительных результатов. Слишком значительное число людей уже видели, что слишком многое остается неизменным после столь многих пышных выборов, чтобы их могла увлечь перспектива еще одних выборов.

Многие из тех, кто голосует, не голосуют за свои инте-

ресы сознательно; возможно, они даже не представляют ясно, в чем заключаются их интересы. С другой стороны, многие из тех, кого избрали, очевидно, сами толком не знают, кто за них голосовал, как это видно из их ослиных изречений. Нужно быть порядочным мистиком, дабы поверить, что существует некая внутренняя ценность в системе представительного голосования, хотя это и противоречит разумным доводам.

Проголосовав за одного из двух марионеток, тщательно подобранных закулисными интриганами (за исключением тех случаев, когда проводятся предварительные выборы), участвующая в голосовании часть избирателей, руководствуясь главным образом требованиями инфантильной этики или религиозными соображениями, отдает предпочтение человеку (часто снискавшему в обществе репутацию неспособного к деятельности в других сферах жизни), который затем оказывается в тесном рабочем контакте с другими подобными ему личностями, пробравшимися в правительственные хоромы таким же сомнительным путем. В стране существует около 750 тыс. избираемых должностей. Принимая во внимание тот факт, что на каждое занятое место имеется по меньшей мере один претендент, становится ясно, что уже одно укомплектование этих должностей — это целая индустрия, дающая работу многим.

Несмотря на все славословие в адрес коллективной мудрости народа (а какой политик или журналист открыто усомнится в этом?), система, по которой проводились народные выборы со времени их зарождения, была такой же мошеннической, как и жульнические проделки с рулеткой в низкопробном игорном доме. Этот факт, давно признаваемый критически мыслящими людьми и отрицаемый личностями с неопределенными взглядами, был лишь недавно вскрыт Верховным судом Соединенных Штатов. Согласно заключениям суда, во многих штатах традиционно практиковались различные, плохо скрытые приемы с целью не допустить негров и других нежелательных лиц к голосованию, в самой основе подрывавшие таким образом исключительно свободное (даже если оно и лишено смысла) волеизъявление народа. Более широко распространенное и хитроумное мошенничество было выявлено в проведении выборов в законодательные органы как в штатах, так и в федеральные. По традиции эти выборы подтасовывались однопартийными или двухпартийными законодательными учреждениями штатов, так что в одних случаях огромное число избирателей, в основном живу-

щих в городах и пригородах, голосовали лишь за одного сомнительного представителя, в то время как в других случаях лишь небольшое число избирателей, в основном полуграмотные фермеры, тоже голосовали за другого сомнительного представителя. Таким образом, горстка сельских жителей использовалась для блокирования представителей тысяч живущих в городах людей. В силу этого, если даже избрание в законодательный орган и происходило в результате получения большинства голосов (что не было типичным явлением, как мы увидим далее), то это большинство все равно не отражало единодушного мнения (независимо от того, благоразумно оно или сумасбродно) участвующего в голосовании населения.

Хотя Верховный суд и издал «указ», запрещающий подобную практику, люди, уже занявшие благодаря ей высокое положение, будут оставаться на политической арене и занимать полученные должности, пока сами от них не откажутся. И нет никакой гарантии, что хитроумные государственные деятели не придумают чего-либо столь же или еще более сомнительного.

Американцы, как это часто бездумно утверждают, верят в мажоритарную систему правления. Однако, как это ни странно, у них ее никогда не было, у них всегда существовало правление олигархическое и, как правило, довольно низкого сорта. Если оставить в стороне одураченных, запуганных, полуграмотных избирателей, мало встретишь людей, принимающих участие в решении каких-либо проблем, а это приводит к тому, что в законодательных органах всегда далеко не полное большинство как по числу присутствующих, так и по числу представителей в этих органах. Те, чьи мозги впитали доктрину мажоритарной системы правления, воспримут это, очевидно, как странное и даже антипатриотическое утверждение. Однако это точная констатация факта.

«Первостепенный долг и главная обязанность каждого члена палаты представителей состоит в том, чтобы добиться переизбрания», — метко заметил Адам Клейтон Пауэлл, который долго был искусным проповедником Евангелия, а после 1945 г. получил известность как процветающий и очень богатый конгрессмен.

Конгрессмен, входящий в истеблишмент, а также некоторые другие лица, не подпадающие под эту категорию, имеют еще три неофициальные, не подлежащие огласке обязанности: 1) быть лояльным законодательному истеблишменту в качестве члена организации; 2) укреплять, где это только



возможно, свое положение человека, прочно связанного с процветающей частью общества, путем приобретения любых имеющихся ценных бумаг, наличности, недвижимого имущества, привилегий, получения частных сведений о конъюнктуре рынка, а также всего другого, что представляет какую-либо ценность; 3) делиться своим богатством с непосредственно не участвующими в игре, но крайне важными ведущими деятелями своей окружной организации, которые группируются вокруг партийного лидера штата или округа. Вполне очевидно, что никто не ведет игры в одиночку.

Не делать этого — все равно что отдать себя на милость прихотям и настроениям избирателей, которые подвергаются постоянной обработке со стороны соперников, готовых в любое время занять освободившуюся должность. Несмотря на тщательно продуманные планы, законодатель зачастую становится жертвой политических потрясений и внутренних распрей. Если он входит в истэблишмент, то никогда не терпит полного краха, даже если у него не было времени стать состоятельным, ибо он уже обзавелся друзьями из истэблишмента, которые помнят о нем, как о своем. Они заботятся о том, чтобы после прекращения его законодательной деятельности в связи с его непереизбранием он получил приличествующую ему должность чиновника в одном из департаментов, судьи, судебного исполнителя, лоббиста и т. п. Ведь он — член их клана.

Истэблишмент конгресса, как доказывает сенатор Кларк, живет своей собственной жизнью, проводит свою собственную политику, преследует свои собственные цели. Представители истэблишмента либо вообще не связаны с нуждами и чаяниями нации в целом, либо связаны с ними чисто случайно, повинаясь капризной воле случая. Это паразитическая олигархия. Ее политика приводит к результатам, заранее ею намеченным. Этим во многом объясняются застой, встряски и судороги в американском обществе, большая преступность, беспорядки и суды Линча.

### *Дно птичьей клетки*

«Беда в том, — пишет сенатор Кларк в книге «Конгресс. Слабеющий институт», — что конгресс пользуется отрицательной и несправедливой властью, на которую те, кем он управляет — народ Соединенных Штатов, — никогда не давали согласия... Главное, что власть осуществляется меньшинством, а не большинством.

Формы правления в США затрудняют любую деятельность, особенно такую, которая могла бы значительно изменить статус-кво. Прежде чем предпринять какие-либо действия, необходимо получить согласие множества правительственных органов». Это трюизм. Использование конституционных барьеров для защиты от тирании, предусмотренных еще нашими предками, приводит к незаметной тирании.

«Дела наши идут скверно именно в третьей сфере деятельности правительства — законодательной. Деятельность и городских советов, и законодательных органов в штатах, и конгресса США вызывает у нас плохо скрываемое презрение. Именно в этой области деятельности демократическое правительство разваливается. Именно здесь лоббисты, преследующие свои узкие интересы, действуют вовсю; здесь скрывают от общественности конфликтность интересов; здесь прибегают к безграничной демагогии, высокопарной или примитивной, а в результате политической отсталости нужные действия часто предпринимаются с опозданием на жизнь целого поколения; здесь в комиссиях иногда еще царит дух XIX века; здесь порочное влиятельное положение высокомерных и легко поддающихся коррупции политических лидеров как на местах, так и в масштабе штатов позволяет им весьма успешно игнорировать проблемы всеобщего благосостояния; пресмыкание перед вышестоящими и благосклонность верно-подданному в наибольшей степени ущемляют интересы общества.

Законодательные органы США (местные, в отдельных штатах и федеральные) в настоящее время являются величайшей угрозой для успешного развития демократии в стране».

Чтобы читатель, уединившийся в стенах своего дома, не подумал, что сенатор Кларк излагает свое собственное сумасбродное мнение или прибегает к гиперболе, следует сказать, что выдавшие виды наблюдатели давно пришли к заключению, что низшие законодательные органы — в штатах, окружные и муниципальные (о конгрессе мы не говорим, поскольку это особый случай) — на протяжении десятилетий представляют собой авгиевы конюшни злоупотребления властью, злодеяний и невыполния долга; и в них полно всевозможных подонков или тех, кого полиция считает «нежелательными гражданами» — людей, которым, если бы они не занимали влиятельных постов, не церемонясь, заявили бы: «Проваливайтесь!» Исключений среди них очень мало. Многие из них, в том числе и члены конгресса, отказываются высту-

пать по телевидению, ибо тогда каждому станет ясно, что они представляют собой. Уже само их поведение заставляет усомниться в их интеллекте. Они, как ни больно в этом признаться, созданы по одному образцу и интересуются только скачками, карнавальными представлениями, прогулками в темных аллеях, кинетоскопом, низкопробными тавернами, борделями и дешевыми ресторанчиками. Их фальшивое простодушие не в состоянии скрыть их увертливость, лицемерие и неискренность.

Газета «Нью-Йорк таймс», имеющая репутацию солидной газеты, подчеркивала в редакционной статье, что самое широкое распространение коррупция получила в законодательных органах штата Массачусетс. Кроме того, путем тщательнейшего анализа было обнаружено, что такое же положение существует и в других подобных ему штатах, включая соседний штат Род-Айленд. Газета «Таймс» основывала свое заключение на солидном докладе Комиссии по изучению преступности в штате Массачусетс, представленном имеющими безупречную репутацию и видное положение гражданами этого прибрежного штата губернатору Джону Волпи в ответ на шумные требования общественности. «Коррупция охватила весь штат, — говорится в докладе, — начиная с городских органов власти и кончая властями штата, причем распространена она среди политических деятелей, представителей деловых кругов, юристов и рядовых граждан».

В этом официальном докладе, документе штата, приведены примеры широко распространенного взяточничества со стороны корпораций и юристов, а также отмечается, что представители законодательной власти находятся на службе у компаний, связанных с властями штата. Коррупция поощряется, говорится в докладе, потому что в законодательных органах «отсутствует твердость».

Что касается этих законодательных органов, то газета «Бостон глоуб» в течение недели начиная с 11 апреля 1966 г. анализировала сложившееся там положение, вскрыв при этом невероятные факты. По свидетельству газеты, большинство законодательных органов состоит из самодовольных местных торговцев недвижимостью, страховых маклеров, подкупленных юристов, финансовых акул, агентов по продаже подержанных автомобилей, всякого рода дельцов, норовящих как можно скорее сорвать куш, и не известных никому местных прихлебателей и мальчиков на побегушках — многие из этих типов, не приобщишь они к государственной кормушке, чтобы с выгодой для себя использовать занимаемое положение,

могли бы стать неудачниками, а возможно, и попрошайками, бродягами, мошенниками, иждивенцами, сводниками или же попали бы в местные списки нуждающихся в пособиях по бедности или безработице.

Что касается законодательных органов других штатов, то сенатор Истэс Кефвер обнаружил, что представители коварной чикагской мафии проникли в законодательные органы штата Иллинойс, которые в течение 75 или более лет периодически сотрясались от следовавших один за другим скандалов. Чего он не раскрыл, так это того, что члены мафии по своим качествам, бесспорно, превосходили многих, не входящих в их организацию.

Как правило, внимание общественности приковано лишь к законодательным органам тех штатов, где дела обстоят наименее благополучно: Массачусетсу, Нью-Йорку, Нью-Джерси, Калифорнии и Иллинойсу, и складывающееся таким образом впечатление основывается на ложной уверенности в том, что в тех штатах, о которых не говорят, дела обстоят благополучно. Однако такое впечатление обманчиво. Об упомянутых выше штатах гораздо чаще говорят, потому что заполучить должность в их законодательных органах труднее всего. Ожесточенная борьба за государственные должности сопровождается скандальными историями. В большинстве штатов более спокойно, так как положение там строго контролируется однопартийным истэблишментом, а возможности поживиться для местных газет ограничены. Общественная критика и информация сведены в них до минимума, ворчунам же бросается кость, так что немногие из числа забитых жителей знают, что происходит, или интересуются происходящим. Но даже при таком положении время от времени достоянием общественности становятся скандальные истории, происходящие в штатах Флорида, Техас, Луизиана, Оклахома, Миссури и других — ни один штат не остается в стороне. Любая предприимчивая газета может в любое время послать своего дотошного репортера в любой из штатов, а затем опубликовать такую мерзость, которая вызвала бы нескончаемую рвоту у отцов-основателей государства.

Территориально истэблишмент базируется на южных однопартийных штатах. Ученые-политологи, проводившие тщательное исследование, называют 10 таких однопартийных штатов. Это Алабама, Арканзас, Флорида, Джорджия, Луизиана, Миссисипи, Южная Каролина, Техас, Вермонт и Вирджиния. 20 других считаются практически однопартийными: Айова, Канзас, Кентукки, Мэн, Нью-Гемпшир, Север-

ная Каролина, Северная Дакота, Оклахома, Орегон, Пенсильвания, Южная Дакота и Теннесси. Не говоря пока о других штатах, которые длительное время могут оставаться однопартийными (подобно штату Флорида), заметим, что в вышеупомянутых штатах номинально преобладает либо Республиканская, либо Демократическая партия. К штатам, где, несомненно, прочные позиции завоевала Республиканская партия, можно отнести Вермонт, Айову, Канзас, Мэн, Нью-Гемпшир, Северную Дакоту, Орегон и Южную Дакоту. Таким образом, по меньшей мере 22 штата (то есть почти половина) однопартийны, а еще около дюжины штатов очень напоминают однопартийные. Следует отметить, что политические скандалы гораздо реже предаются гласности в однопартийных штатах.

Теперь остается только отметить, что обличительные высказывания сенатора Кларка по поводу законодательных органов совершенно справедливы и даже несколько сдержанны. Он не склонен к преувеличениям. Как сказали бы юристы, он трезвый свидетель. Однако Кларк не вдается в детальное изучение того, каким образом в законодательных органах появились столь мало привлекательные личности.

По мнению сенатора Кларка, в конгрессе нет твердой дисциплины, следуя которой большинство членов одной из партий могли бы путем простого голосования навязать свою волю непокорным членам, стремящимся лишь противодействовать общегосударственным мероприятиям и извлекать собственную выгоду. Хотя у партий имеется множество комиссий, комиссия по разработке политики не разрабатывает никакой политики, руководящая комиссия не руководит, а мешает работе — каждый в общем действует сам по себе. И при этом принимаются важные решения.

### *Истэблишмент конгресса*

Истэблишмент конгресса, считает сенатор Кларк, «составляют председатели Демократической партии и видные представители Республиканской партии, входящие в состав важных законодательных комиссий, которые, используя свое более высокое положение и оказывая давление на своих менее влиятельных коллег, контролируют работу конгресса... Официальные руководители конгресса: спикер палаты представителей, лидер большинства в сенате и др. — обычно находятся в плену у истэблишмента, хотя иногда и пытаются перелезть через стену своей тюрьмы и убежать.

Необходимо отметить, что взгляды тех, кто входит в истэблишмент конгресса, не разделяются большинством их коллег, которые, получи они возможность действовать по собственному усмотрению, готовы были бы добиться такого положения, при котором конгресс справлялся бы с первостепенными проблемами нашего времени». Это, как мы увидим дальше, вызывает большое сомнение. «Истэблишмент сената представляет собой почти полную противоположность демократии. Он не выбирается сколько-нибудь демократическим путем. Он никак не учитывает мнения партий. Его можно было бы назвать навечно утвердившейся олигархией с лишь едва заметными чертами плутократии. В сенате много богатых людей, но только некоторые из них занимают видное положение в истэблишменте; никто из этих людей не скажет [sic!], что накопление богатства — главная цель его жизни. В этом состоит другое различие между истэблишментами США и конгресса. Первый (включающий главных сторонников статус-кво), несмотря на несколько либеральную направленность, обладает определенными чертами плутократии, хотя предпочтение в нем отдается унаследованному, а не приобретенному богатству».

Сенатор Кларк указывает далее на узы, которые связывают тех, кто составляет истэблишмент конгресса: всеми разделяемая и ревностно отстаиваемая вера в превосходство белых людей, больший интерес к частнособственническим правам, чем правам личности, всемерная и повседневная поддержка военного комплекса, подчеркнутая непримиримость в вопросах внешней политики и бескомпромиссная решимость не допустить проведения внутренней реформы конгресса.

«Значительное число членов конгресса от обеих партий — это представители политических сил, которые дают этим конгрессменам возможность заниматься вопросами сельского хозяйства, промышленности, принятием антирабочих законов, изоляционизмом и сохранением консервативных порядков, а также вопросами гражданских прав, степень заинтересованности которыми у них самая разнообразная: от полного безразличия до явной враждебности».

Совершенно ясно, что законодательную силу истэблишмент крупного капитала, как это ни странно, черпает в основном в сельских районах. Что же это за «политические силы», о которых несколько туманно говорит сенатор Кларк? Их можно кратко охарактеризовать одним словом — деньги. Представителю законодательной власти в этих районах, непосредственно не связанному с крупным производством,

слаборазвитым в его округе (там слишком мало держателей акций, потребителей, служащих корпораций или заводов), есть что продать — свой голос. И он продает его, хотя и несколько многословно, заворачивая товар в такие обертки, как права штата, священное право на личную жизнь, экономика, экономический индивидуализм или же чистейшей воды американизм. К этому сводится поддержка местными законодателями легко поддающейся управлению промышленности большого города.

Политика, которая, согласно широко распространенному мнению, в основном сводится к выборам, на самом деле начинается только после выборов, когда выбранные собираются для распределения государственных должностей. Встречи членов любого законодательного органа, подобно азартной игре в кости, должны проходить согласно правилам, которые, как и сами законы, должны разрабатываться законодательным органом. Конституция не предусматривает правил, придерживаясь которых конгресс должен управлять собой. Этот «политический вопрос» все еще остается нерешенным.

Одно из правил процедуры сената состоит в том, что прения могут продолжаться неограниченно; ни одного сенатора нельзя заставить замолчать, если, согласно правилу XXII,  $\frac{2}{3}$  присутствующих сенаторов не проголосуют за прекращение прений. В случае же присутствия всех сенаторов необходимо набрать 66 голосов, чтобы прекратить прения. Если же всего лишь 35 сенаторов откажутся прекратить прения, те, кому предоставлено слово, могут, сменяя друг друга, говорить бесконечно. Такое флибустьерство парализует всю деятельность до тех пор, пока не принимается решение снять с обсуждения то или иное предложение, которое зачастую не нравится весьма незначительному меньшинству.

Как отмечает сенатор Кларк, сенат Соединенных Штатов — единственный законодательный орган, в котором существует столь абсурдное правило.

В период с 1789 по 1806 г. в правила процедуры сената было включено положение, касающееся упоминавшегося выше вопроса, о чем говорится в «Руководстве» Джефферсона. В двух случаях к нему прибегали с целью прекратить прения. Начиная с 1811 г. это положение часто используется в палате представителей (согласно правилу XVII этой палаты) для прекращения прений. В конечном итоге законодательные органы всех штатов прибегают к подобной процедуре, которая, как подчеркивал Джефферсон, практиковалась в английском парламенте еще в 1604 г. Она, напоминает се-

натор Кларк, вовсе не чужда всеми почитаемой англосаксонской парламентской практике. Эта процедура, по правде говоря, почти священна, и есть все основания сомневаться, что ей не позволят укорениться навсегда.

Может ли большинство в сенате в начале работы конгресса нового созыва проголосовать за прекращение прений, с тем чтобы перейти к вопросу об изменении существующих правил? В 1963 г. этот вопрос прямо поставил вице-президент, председательствовавший тогда в сенате. В результате голосования лишь 44 голоса были *за* и 53 — *против*, причем поименного голосования не проводилось. Получив явное большинство, истэблишмент торжествовал. (С тех пор вопрос поднимался в начале работы конгресса каждого нового созыва, однако результат был тот же.)

В начале 1964 г. при голосовании предложения о прекращении прений, которое положило бы конец дальнейшим дебатам по вопросу об изменении этого правила (для чего, согласно правилу, необходимо было получить  $\frac{2}{3}$  голосов присутствующих), сторонники Кларка потерпели поражение, набрав 54 голоса против 42. Сенатору Кларку приходится довольствоваться тем, что, учитывая голоса 4 отсутствовавших при голосовании, сенат высказался тогда за прекращение прений и что для получения необходимого большинства в  $\frac{2}{3}$  не хватило всего 10 голосов. Однако итоги предшествовавшего голосования, когда было подано 53 голоса против, выявили полную мощь истэблишмента в решении коренных проблем. При голосовании подобных вопросов истэблишменту до сих пор удавалось собирать более чем  $\frac{1}{3}$  голосов — в сущности, более половины.

Истэблишмент сам по себе не составляет большинства, однако он может одновременно нажать на многочисленные тайные пружины и приструнить не принадлежащих к нему многих непокорных сенаторов, когда возникает необходимость идти ва-банк. Ключевые вопросы, затрагивающие его собственную власть, решаются, и это бесспорно, большинством.

Единственное открытое поражение, которое потерпел в последнее время истэблишмент, связано с Договором о частичном прекращении ядерных испытаний, голосование по которому проходило после длительных дебатов 24 сентября 1963 г. Согласно конституции, для ратификации Договора необходимо было набрать  $\frac{2}{3}$  голосов присутствовавших и участвовавших в голосовании. Результат голосования был следующим: 80 *за* и 19 *против*.



Те, кто голосовал против, в то время составляли, по мнению сенатора Кларка, железное ядро истеблишмента в сенате.

По вопросу об изменении правила XXII и прекращении прений те же люди голосовали против, включая нескольких сенаторов, входящих в истеблишмент и временно дезертировавших при голосовании Договора о частичном запрещении ядерных испытаний. Отношение любого сенатора к правилу XXII свидетельствует о том, поддерживает он истеблишмент или выступает против него.

Едва ли не все штаты, представленные в истеблишменте, имеют слаборазвитую промышленность (за исключением штатов Иллинойс и Делавэр). В основном это аграрные штаты с развитыми сельским хозяйством или горнодобывающей промышленностью, большинства из них не коснулась урбанизация. В этих штатах существует крайне примитивная система общего образования: несовершенные школы, недостаточное количество библиотек и книжных магазинов, захудалые газетенки, заурядные радио- и телепрограммы и т. д. Средства, необходимые для этих целей, разбазариваются в общенациональном масштабе на войны. Костяк истеблишмента сената составляет блок представителей Демократической партии от южных штатов, создание которого, как говорят, является мстью остальным штатам страны за поражение в гражданской войне. Однако в него входят многие представители и других районов страны, таких же отсталых в экономическом и культурном отношении, в основном протестантских штатов, в которых смотрят сквозь пальцы на террор и запугивание.

Люди, входящие в истеблишмент, не блещут способностями, они лишены общепризнанных талантов. Как правило, никто из них не обладает ораторскими способностями. Многие обнаруживают бросающееся в глаза неумение логически мыслить, самонадеянно позволяя себе делать элементарнейшие ошибки в логике, которые могли бы вогнать в краску большинство студентов младших курсов. Почти все они, по видимому, и понятия не имеют о семантике. В большинстве своем адвокаты, они не могут похвастаться успехами в адвокатской практике. Лишь немногие начитанны. Никто, согласно имеющимся сведениям, не занимается литературным трудом; книги Голдуотера с их прописными истинами написаны анонимными авторами. Очень мало кто получил фундаментальное образование. Их познания о внешнем мире (и о родном языке) крайне скудны. А их таланты почти пол-

ностью сводятся к простой интриге. Эверетт Дирксен представляется им прообразом пророка. Это прескучнейшая компания.

Если бы эти люди не объединялись, совместно поддерживая правило XXII, если бы в открытых прениях по обсуждаемым проблемам они полагались на собственные способности, то они обнаружили бы свою полную беспомощность среди более одаренных людей. И в этом одна из причин существования истэблишмента: он предоставляет убежище всем беспаладным, это закрытый профсоюз заурядных людей.

Чего же хотят представители истэблишмента? Заинтересованы ли они лишь в сохранении тех уз, которые их связывают и обеспечивают им какую-то основу их власти: правило XXII, превосходство белых людей, прославление собственности и военной доблести и непримиримую позицию в вопросах внешней политики? Предполагать только это значило бы резко ограничить и считать чисто символическими преследуемые ими цели. В действительности же, как указывает сенатор Кларк, многие члены истэблишмента не возражают и против других целей, и довольно либеральных, если при этом остаются в силе правило XXII и принцип превосходства белых людей. Это политические торгаши, падкие на случайный заработок.

Когда в связи с правилом XXII возникают трудности, истэблишмент начинает торговаться. Идя на уступки, он выдвигает собственные требования, стремясь навязать свою волю стране.

Исследователи, анализирующие деятельность конгресса, обычно проводят различие между республиканцами и демократами, между представителями северных и представителями южных и западных штатов, а также между консерваторами и либералами. Последнее различие порождает обманчивое представление, будто вместо аналитического подхода с точки зрения узкомеркантильных, сугубо личных интересов имеет место разумное отношение к существующим проблемам. Специалисты в области политических наук едины во мнении, что партийная принадлежность не имеет никакого значения, что почти все члены конгресса — выходцы из узкоместных партийных фракций штата или округа. Точно так же ничуть не большее значение приобретают и их различия, порождаемые территориальной принадлежностью.

В действительности же имеются существенные различия. Прежде всего, различие (и на это указывает сенатор Кларк) между системой истэблишмента и антиистэблишмента с

большинством входящих в истеблишмент людей, с одной стороны, и однопартийными округами или штатами — с другой. В большинстве таких штатов, в чем быстро убеждается заблудший странник, полиция назойливо любопытна. Немногие из этих штатов промышленно развиты, немногие из них очень богаты, а если и богаты (например, Техас), то находятся во власти людей из других штатов, будучи бесспорными вотчинами уолл-стритовских и местных финансовых магнатов. В общем организованная политика предлагает один из немногих, но верных путей к личному обогащению, получению широких полномочий и известности. В промышленно развитых штатах таких путей существует множество.

Чтобы лучше понять американскую политику, следует вспомнить о существовании в США как коренных штатов, так и штатов периферийных, или провинциальных. Коренные штаты включают в себя южную часть Новой Англии, Нью-Йорк, Нью-Джерси, Пенсильванию, Огайо, Индиану, Мичиган, Иллинойс, Висконсин, Калифорнию, возможно, штат Вашингтон и самые восточные районы штатов Миссури, Айова и Миннесота. Все же остальные штаты не относятся к коренным, уровень культуры в них более низкий, и почти все они однопартийны.

В экономическом отношении все штаты обычно делятся на аграрные и промышленные. Однако политика, проводимая в конгрессе представителями аграрных штатов, не имеет четкого аграрного содержания. Выбранные политически безграмотным и зачастую весьма малочисленным контингентом избирателей, которые плохо представляют себе истинное положение вещей и не способны выдвинуть достаточно серьезных требований, конгрессмены от этих штатов в гораздо большей степени, чем представители коренных штатов, вольны отдавать свои голоса тем, у кого больше всего денег, выступать на стороне крупных собственников. За это им разрешают через черную дверь проникнуть в класс имущих, напыщенно называя их при этом консерваторами.

Руководство в периферийных штатах находится на весьма низком уровне (это один из их главных недостатков), что является следствием постоянной утечки местных талантов в коренные штаты. Дело не в том, что в периферийных районах нет людей, обладающих организаторскими способностями. Такие люди есть, но они вскоре разочаровываются и постепенно переселяются в коренные штаты, которые привлекают их более высоким уровнем культуры. В Нью-Йорке, Чикаго, Бостоне, Сан-Франциско и других главных городах ко-

ренных штатов — огромное множество одаренных людей, приехавших из штатов Джорджия, Миссисипи, Канзас и других отсталых районов. Навещая родные края, они стараются держать язык за зубами, ибо в противном случае местные власти, действуя через тамошних головорезов, со знанием дела обмажут их дегтем, вывалят в перьях, пронесут в таком виде по городу и вышвырнут подальше.

Известно, что многие политические деятели в американских штатах самодовольно полагают, что их приверженность к партии дает им возможность демократическим путем распределять часть государственных богатств... в собственный карман. Они глубоко заблуждаются. Таким путем богатства не распределяются среди обуреваемых патриотизмом людей. Если что и перепадает, так это лишь небольшой процент не облагаемых налогом государственных сборов, получаемых разными способами: в виде вкладов на проведение кампаний, пожертвований, взносов, гонораров — лакейских чаевых.

Мы не хотим сказать, что члены истеблишмента и их тайные сторонники во всех случаях стараются прежде всего стать богатыми ради самого богатства. Дело в том, что они должны быть богатыми, чтобы иметь возможность действовать в избранной ими сфере. Партийные деятели делят «выручку» со своими коллегами, работающими на их родине. Многие, и это можно убедительно доказать, жаждут накопить состояние: Джонсоны, Доддсы, Дирксены, Керры и др. Некоторые, возможно большинство, сочетают в себе и то и другое. Стремление иметь деньги четко прослеживается почти во всех, лишь за немногим исключением, случаях.

Деньги нужны, чтобы получить выборную должность и заняться политикой. Деньги нужны, чтобы остаться на этой выборной должности. Деньги нужны, чтобы пережить черные дни в случае неизбрания.

Все сказанное здесь не должно было бы удивить основателей государства. Конституция в своем первоначальном варианте предусматривала имущественный ценз при голосовании даже для членов палаты представителей и законодательных органов штатов. Лишь после того, как в начале XIX века многие штаты предоставили неимущим право участвовать в выборах, этот ценз был отменен, и, таким образом, беднякам открылась дорога в выборные органы. Такой поворот событий таил в себе опасность, поскольку неимущие новички в политике, которые сами редко были поборниками прав бедных, нуждались в суммах, далеко превосходящих размер получаемого ими жалкого жалованья, которое перво-

начально рассматривалось как гонорар состоятельным людям (в ряде законодательных учреждений это положение сохраняется и по сей день). Со временем неимущий политический деятель должен был проявить изобретательность и обеспечить собственное благополучие. Некоторые придумывали хитроумные и ловкие планы, однако, логически рассуждая, возможности найти другие источники доходов, помимо скромного жалованья, не выходя при этом из рамок закона или приличий, весьма ограничены и зачастую сводятся к литературной деятельности, чтению лекций, выступлениям на званных обедах или адвокатской практике, а для всего этого требуется талант. Одним из законных путей было повышение в чине, при этом лицо, занимавшее какую-либо должность, использовало свое положение в целях престижа (если, разумеется, само повышение в чине было законным). Однако для большинства должностных лиц «от сохи» (конечно, с некоторыми заслуживающими внимания исключениями) все сводилось к приобретению денег несколькими сомнительными способами. Эти люди обязательно были продажными. Они получали деньги в форме высоких гонораров, выплачиваемых крупными компаниями.

Чтобы получить должность в конгрессе или любом другом политическом учреждении, необходимо, как утверждают многие специалисты: а) быть материально независимым, либо получив наследство, либо приобретя состояние путем умелого подстраивания ловушек для других; б) пользоваться поддержкой богатых лиц, групп или организаций или же в) пользоваться поддержкой местной партийной организации, которая в свою очередь имеет доступ к сомнительным денежным фондам. Иногда «плохая» организация поддерживает человека с безупречной репутацией в целях обезоруживания критиков. Правда, эти денежные фонды могут поступать от тысяч «маленьких людей» в виде их четвертаков и долларов, но эти «маленькие люди» либо не проявляют достаточного интереса к политике, либо не понимают, чего от них хотят, либо не могут позволить себе сделать взнос (а иногда и то, и другое, и третье). У них есть деньги на выпивку, безалкогольные напитки, сигареты, косметику, всевозможные безделушки, на оплату высоких процентов при покупке в рассрочку и целый ассортимент товаров из магазинов Вулворта, но не найдется и цента на расходы, связанные с деятельностью своих трибунов. Возможно, они еще и подозревают, что за их кандидатов уже замолвили словечко более состоятельные люди.

Все, что я здесь говорю, ни в коей мере нельзя считать моими собственными выводами, результатом внутреннего неудовлетворения. Таково общее мнение пристальных наблюдателей. «Многие спрашивают, — писал комментатор Дрю Пирсон, — «воруют ли конгрессмены?» Незаконно они не берут денег у правительства, однако они законно берут деньги на поддержку «антиправительственных» интересов. В этом смысле они действительно воруют у избирателей их право иметь в конгрессе человека, который бы представлял их интересы, а не интересы своей юридической конторы или ее клиентов, представляющих крупный капитал». Помимо адвокатских гонораров и взносов на проведение кампаний, существует еще множество других законных способов перекачки денег в карманы конгрессмена. Более детально эта широко распространенная особенность стандартной парниковой разновидности «демократической» политики будет рассмотрена ниже.

### *Метод истэблишмента*

Как же республиканско-демократический истэблишмент навязывает свою волю остальной части конгресса? Прежде всего, используя свои полномочия, он препятствует осуществлению любых мероприятий, которые вынуждают других требовать от него уступок. Но его общий контроль зиждется на его ревностном контроле над назначениями в комиссиях. Поскольку работа конгресса, по существу, выполняется комиссиями, а не в ходе разумных прений в зале, подобный контроль имеет весьма важное значение.

Любой новый человек в конгрессе, что бы он опрометчиво ни обещал своим избирателям, может высказываться о существующем положении вещей с таким же успехом, как если бы он это делал, очутившись в час пик в толпе людей на вокзале «Грэнд сентрал терминал». Если бы он начал произносить самую потрясающую речь, ее некому было бы слушать, за исключением умирающих от скуки клерков и горстки изумленных туристов на галерее для гостей. Как только он стал бы произносить свою речь, все сенаторы покинули бы зал, как это они обычно делают, когда кто-либо из них выступает.

Новичку ничего не остается, пишет сенатор Кларк, как сидеть смиренно и наблюдать. И чтобы все «ладилось», добавляет он, необходимо «ладить»... со старшими. Если он будет постоянно «ладить» с теми, чье положение уже довольно

прочно, он вскоре обнаружит, что стал членом своеобразного дружеского блока. Казалось бы, что лучше всего было бы сразу же присоединиться к истэблишменту, но это не всегда можно сделать, поскольку взгляды членов истэблишмента дискутируются в более населенных районах страны. Следующим наиболее разумным шагом должно быть его противодействие истэблишменту официально и в то же время поддержка его в критический момент, как делают многие, в частности выдвигая требование, чтобы большинство сената нового созыва не голосовало за прекращение прений в целях перехода к рассмотрению вопроса об изменении существующих правил.

Если новый сенатор постоянно ладит, особенно с людьми из истэблишмента, он обнаруживает, что ему удастся делать много полезного для себя самого, способствуя одновременно и улучшению мнения избирателей о его работе. Ему могут даже позволить назвать своим именем законопроект, скажем законопроект Саши Шмальца об искоренении бедности в наш век или что-нибудь в том же духе, столь же поразительное. Его счет в банке, если он того пожелает, тоже будет непрерывно увеличиваться. Владелец его банка и брокер будут знать, что он вращается теперь в кругу людей, у которых водятся деньги.

Принято думать, что должности в комиссиях, особенно влиятельные посты председателей наиболее важных комиссий, предназначаются для самых старших сенаторов. Сенатор Кларк на основании фактов убедительно доказывает, что истэблишмент произвольно нарушает принцип старшинства, как только возникает необходимость протолкнуть какого-либо человека по непонятным для любого наблюдателя причинам.

Должности в комиссиях распределяются двумя партийными органами: руководящей комиссией от Демократической партии и комиссией по делам комиссий от Республиканской партии. Истэблишмент контролирует большинство в обеих комиссиях и, переманивая новых сенаторов, получает такую же власть, как и феодал в своем поместье.

Состав руководящей комиссии от Демократической партии время от времени меняется. По традиции ее члены остаются на своих местах до самой смерти, если не уходят в отставку или не терпят поражение на выборах (последнее маловероятно в однопартийных штатах или округах, которые они представляют). В 1959 г. комиссия состояла из 15 человек; 7 представителей южных штатов вместе с Линдоном

Б. Джонсоном, лидером большинства, и Карлом Хейденом, временным председателем сената, давали, таким образом, истэблишменту большинство в 9 человек. Джонсон с самого начала был на 200% убежденным приверженцем истэблишмента.

Поскольку после выборов 1960 г. в конгрессе увеличилось число представителей Демократической партии, сенатор Кларк хотел, чтобы изменился и состав руководящей комиссии. Ему удалось добиться включения в нее самого себя и еще 3 сенаторов, однако истэблишмент все еще пользовался контролем, имея 9 голосов. В 1964 г. на съезде Демократической партии, в работе которого принимали участие все члены Демократической партии в сенате, Кларк предложил увеличить состав руководящей комиссии до 19 человек, считая, что такое увеличение создало бы географическое и политическое равновесие. Лидер большинства в сенате Майк Мэнсфилд обещал поддержать его. «К моему огорчению и удивлению, Мэнсфилд выступил против моего предложения, не поддержал его и Губерт Хэмфри,— писал Кларк.— Как они мне потом сказали, Бобби Бейкер [близкий сотрудник Л. Джонсона.— *Ред.*] предупредил их, что необходимого для принятия этого предложения большинства голосов не предвидится. Возможно, так оно и было... Но если бы лидер большинства и партийный организатор поддерживали сенатора Андерсона и меня, мы бы выиграли». Однако они проиграли. Результаты тайного голосования показали, что истэблишмент получил большинство голосов.

На самом съезде Демократической партии при тайном голосовании представленных Кларком сторонников преобразований было почти в два раза меньше, чем их противников. Республиканцам, негородской контингент которых с колеблели поддерживает истэблишмент, нет нужды таким образом перетасовывать состав своей комиссии по делам комиссий, которая, как считает сенатор Кларк, является представительной как с географической точки зрения, так и с политической. Когда у власти стоит Демократическая партия, республиканцы в любом случае получают мало мест в комиссиях. Однако их представители вместе с демократами из южных штатов составляют мощь истэблишмента.

Поскольку начиная с 1932 г. Республиканская партия составляла в конгрессе меньшинство, главным тормозом законодательной инициативы, без сомнения, было крыло Демократической партии в конгрессе. Тем не менее почему-то считают, что именно Демократическая партия является либеральной и даже радикальной. Когда президент — республика-



нец, он обычно довольно часто встречается с глазу на глаз с людьми из истэблишмента, но после вступления в должность президента-демократа Линдона Б. Джонсона истэблишмент поддерживал самые тесные контакты с Белым домом. На основании анализа, сделанного сенатором Кларком, можно заключить, что, по-видимому, истэблишмент контролирует все органы, за исключением Верховного суда.

Используя свое влияние при распределении должностей, истэблишмент «протаскивает» своих сторонников в комиссии конгресса в обеих палатах. Как указывает сенатор Кларк, истэблишмент контролирует все важнейшие комиссии и не допускает в них своих противников, даже если они имеют права старшинства.

В важнейших комиссиях обеих палат зачастую работают одни и те же люди — сторонники истэблишмента, хотя в сенате ни одно лицо не может возглавлять более чем одну комиссию. За немногим исключением, большинство голосов контролирует небольшая в процентном отношении группа сторонников истэблишмента.

В результате, замечает сенатор Кларк, создается впечатление, что почти повсюду, начиная с партийных комиссий и кончая постоянными законодательными комиссиями, существует постоянная бюрократическая машина.

Поскольку люди истэблишмента заседают во множестве внутрипартийных и законодательных комиссий, они завалены работой. Рассел, в последние годы руководивший истэблишментом как самый старший его член, всегда улаживал разгоравшуюся в начале каждой сессии борьбу и не допускал изменения правила XXII, направлял работу на заседаниях руководящей комиссии от Демократической партии, принимал активное участие в работе комиссии по планированию политики, был председателем комиссии по вооруженным силам, членом комиссии по ассигнованиям и председателем ее подкомиссии по вопросам обороны, членом комиссии по авионавигации и исследованию космического пространства, объединенной комиссии по атомной энергии, членом следственной комиссии по делу об убийстве Кеннеди и членом консультативного совета военных, военно-морских и военно-воздушных училищ. В подобном положении были и другие члены истэблишмента.

Сенатор Кларк проводит различие между либералами и консерваторами в сенате, однако, насколько малое практическое значение этого различия, показали результаты голосования, проведенного в 1966 г. по вопросу о предоставлении

комиссии по иностранным делам и комиссии по ассигнованиям права контролировать деятельность Центрального разведывательного управления совместно с комиссией по вооруженным силам, председателем которой был сенатор Рассел. Сам Рассел возражал против этого предложения; сенатор Фулбрайт, председатель комиссии по иностранным делам, поддерживал его.

При голосовании победу одержал Рассел, получив 61 голос против 28. Хотя Фулбрайта не поддержал ни один член истеблишмента, многие либералы выступили на стороне Рассела.

По степени важности комиссии сената можно перечислить примерно в следующей последовательности: финансовая (налоги), по вооруженным силам (военные поставки), по иностранным делам (мировые рынки), по ассигнованиям (ассигнования на внутренние нужды), по правилам и административным вопросам, по делам банков и валютным вопросам (денежная политика и кредиты) и по юридической и правительственной деятельности. Такие же комиссии, как по сельскому хозяйству и лесоводству, по торговле, по округу Колумбия, по внутренним делам, по вопросам рабочей силы и общественного благосостояния, по почтам и по гражданской и общественной службам, имеют гораздо меньшее значение (за возможным исключением комиссии по сельскому хозяйству), поскольку они в меньшей степени могут быть использованы для оказания давления.

Именно возможность задерживать прохождение законопроекта и оказывать давление при обсуждении важных вопросов, часто с привлечением для этого огромных денежных сумм, и придает определенным комиссиям первостепенное значение. Председатели комиссий могущественны, ибо, будучи старейшими членами сената, они получают постоянное назначение; они одни наделены полномочиями (за очень немногим исключением председателей некоторых комиссий) созывать заседания комиссий; они одни намечают повестку дня, вносят на рассмотрение законопроекты, регулируют заслушивание законопроектов и прекращают дебаты в комиссиях. В рамках юрисдикции каждой комиссии председатель почти диктатор. Он может провалить любой законопроект, просто положив его под сукно. Хотя созывать заседания можно по требованию большинства членов комиссии, практически это делается редко, потому что большинство членов комиссии подобрано более тщательно, чем сам председатель, с которым у них существует договоренность по многим воп-

росам. Их мог отбирать даже сам председатель. До тех пор пока комиссия не доложит какой-либо законопроект, он не может быть передан в сенат, если  $\frac{2}{3}$  сенаторов не пожелают этого. Конечно, можно навязать доклад законопроекта решением большинства голосов, но только с согласия истэблишмента.

В палате представителей главными являются комиссии: по правилам процедуры, бюджетная (налоги), по вооруженным силам, по внутренней и внешней торговле, по делам банков и валютным вопросам, по ассигнованиям и по правовым вопросам. Перед тем как передавать законопроект в другую палату, если только большинство (которого трудно добиться) не голосует о передаче законопроекта, он должен быть сначала доложен комиссией по правилам процедуры. Большинство предложенных законопроектов, многие из которых находят широкую поддержку у общественности, никогда не докладываются. Они регистрируются и хранятся в комиссии по правилам процедуры; это аналогично тому, чтобы выбросить их в корзину для мусора. Большинство членов палаты представителей могут постановить изъять законопроект из комиссии, но необходимого большинства трудно добиться.

Если даже в палате представителей и не допускаются бесконечные прения, там практикуется более запутанный, чем в сенате, свод правил процедуры, которые используются с целью провалить или выхолостить предложения, неугодные истэблишменту палаты представителей.

«Председатели комиссий и подкомиссий имеют большую реальную власть в палате представителей, чем в сенате,— отмечает сенатор Кларк.— Ни один закон о налогах не будет принят, если Уилбэр Миллс (штат Арканзас), председатель бюджетной комиссии, не пожелает этого».

Председатели различных комиссий составляют основу палаты представителей и образуют ядро ее истэблишмента. «Может показаться, что власть в палате представителей сосредоточена в большей степени, чем в сенате,— отмечает сенатор Кларк,— это происходит, очевидно, из-за того, что палата представителей намного больше сената. Поэтому председателям легче стать еще более могущественными. По этой же причине связь между ними не столь тесная. Как видно, там меньше развиты взаимоотношения «одной большой семьи». Хотя, когда в определенной степени верховодят южане, эти отношения приобретают более явственный характер». И все же делами заправляют представители периферийных штатов.

Коалиция истэблишмента, однако, «во многих случаях еще более активно действует в палате представителей, чем в сенате», и уже провалила или же свела на нет ряд полезных законопроектов: о федеральной помощи системе образования в 1960 г., об освоении новых земель в 1963 г., законопроект о массовых перевозках и акт о предоставлении более широких возможностей молодежи, представленные ранее проекты мероприятий по улучшению медицинского обслуживания престарелых, по расширению иностранной помощи. Она не может помешать принятию законодательных актов в области гражданских прав из-за республиканцев, проживающих в городах и пригородах. Но она может помешать, если хочет, принятию, как их любит называть истэблишмент, «программ, связанных с расходами».

Тем не менее эта коалиция не провалила и не нейтрализовала сделанные правительством в 1965 и в 1966 гг. запросы о дополнительных субсидиях на ведение не объявленной президентом войны во Вьетнаме. Хотя эта война и обходится в 20 млрд. долл. или более в год, истэблишмент, однако, не рассматривает ее как «программу, связанную с расходами». Более того, он считает ее патриотической программой. Выступая против выделения средств на программы внутреннего развития, истэблишмент в обеих палатах фанатично поддерживает военные расходы, голосуя иногда за предоставление больших сумм, чем запрашивает президент.

Контроль над работой комиссий и правило большинства в  $\frac{2}{3}$  — лишь часть методов истэблишмента. Американская конституционная система, как известно всем, кто ее изучает, в лучшем случае порождает громоздкую правительственную машину. Если каждый приложит максимум усилий, машина работает в соответствии с идеей конструктора — без высокой производительности, но надежно. Но когда в действие вступают сдерживающие факторы — такие, как правило XXII и другие хитрости, которых не встретишь ни в одной парламентской процедуре, — машина просто-напросто останавливается.

Правило XXII и доминирующее положение председателей комиссий в палате представителей не единственные сдерживающие факторы.

Как пишет сенатор Кларк, широко применяются другие методы, позволяющие использовать половину имеющегося у конгресса времени с целью не допустить поступления новых дел, если их даже удалось протолкнуть через оттягивающие время комиссии. Это прежде всего требование зачитывать

протокол каждой сессии сената на другой день после этой сессии, если только не будет принято единогласного решения не делать этого. К этому прибегают, отмечает Кларк, «только в целях проволочек». Далее, драгоценное время этого законодательного органа отнимают и утренние часы (час и более), предназначенные для занятий второстепенными делами. Велеречивость сенаторов беспредельна; Кларк считает, что каждое выступление должно продолжаться не более 2 часов. Зачастую темы выступлений не имеют ни малейшего отношения к рассматриваемому вопросу; это могут быть описания ландшафта родных мест выступающего умника, воспоминания детства, рассуждения о кулинарном искусстве, цветоводстве или уходе за собаками — и все это с целью оттянуть время.

Далее, «предложение приступить к рассмотрению очередного законопроекта, внесенное лидерами большинства, должно быть поставлено на голосование без прений. В настоящее время такое предложение, как правило, обсуждается без ограничения времени, что, следовательно, дает противникам законопроекта две возможности затормозить принятие законопроекта вместо одной».

Сенаторы, представляющие истеблишмент, явно склонны тратить время впустую и допускают в своих речах отступления, не имеющие отношения к делу. Тем самым они нарушают правило, изложенное в «Руководстве» Джефферсона и гласящее: *«Никому не дозволено говорить не по существу или на темы, не относящиеся к обсуждаемому вопросу, чрезмерно длинно и утомительно»*. «Насколько мне известно, — пишет Кларк, — ни один законодательный орган в мире не работает без правила говорить по существу».

Помощники Кларка, просматривая «Официальные отчеты конгресса» за 1961 г., обнаружили, что выступления не по существу, не считая письменных вставок, сделанных только для отчета, заняли  $\frac{1}{3}$  этого катастрофически распухшего издания.

Когда заседает сенат, комиссии могут не работать. Таким образом, их деятельность приостанавливается. Когда проводится проверка наличия кворума, сенаторы регистрируют свое присутствие в сенате, а затем исчезают, и таким образом голосовать за обсуждаемые мероприятия некому. В результате возникает любопытное разграничение между «живым» кворумом и чисто формальным или зарегистрированным кворумом.

Комиссия по ассигнованиям, однако, заседает постоянно.

В начале каждой сессии ее члены принимают единогласное решение проводить заседания в любое время независимо от того, заседает сенат или нет. Ведь нельзя же допустить, чтобы финансовые законопроекты не подготавливались вовремя для спешного проталкивания.

Еще один способ задержать работу законодательного органа — это заслушивание одного и того же законопроекта в палате представителей и в сенате, когда ораторы дважды выступают в разное время. Как указывает сенатор Кларк, такого дублирования, связанного с большой тратой времени, можно было бы избежать при проведении совместных заседаний.

Кроме того, при проведении совместных заседаний палаты представителей и сената с целью согласовать разные законопроекты руководство истэблишмента в обеих палатах очень часто устраивает так, что представителями более радикального законопроекта оказываются люди, которые ранее голосовали против него или же не одобряют его. Эти люди стремятся отдать предпочтение менее радикальному законопроекту и пойти на соответствующий компромисс.

Иногда в ходе предвыборной кампании претендент на место в конгрессе обвиняет какого-либо конгрессмена, особенно члена палаты представителей, в длительном неучастии в поименном и простом голосовании, имея в виду, что тот не появлялся в конгрессе. Но ведь если конгрессмен не член истэблишмента и не занимает многих должностей в комиссиях, ему, в сущности, нет никакой надобности проводить там большую часть времени. Он знает, что голоса по большинству поступающих вопросов уже заранее подсчитаны и подтасованы. Нет ни одного вопроса, решение по которому зависело бы от его присутствия. Для него разумнее всего отсутствовать до тех пор, пока не придет время, когда он сможет работать с пользой.

Разумеется, для отчетности было бы лучше, если бы он все время был под рукой и участвовал в поименном голосовании. Однако такое участие в поименном голосовании может ввести в заблуждение относительно действительной занятости конгрессменов. Некоторые из них проводят время в своих кабинетах, читают и принимают посетителей между турами поименного и простого голосования.

Кто-нибудь может спросить, почему же никто не нарисует перед самими сенаторами подробную и точную картину всего происходящего. Ведь сенаторы — люди доброй воли, они

быстро прореагируют и исправятся. Сенатор Кларк уже нарисовал такую картину, а результатов никаких.

Книги Кларка содержат множество чрезвычайно любопытных сведений, в них подробно рассмотрены подтасованные составы комиссий, дана возрастная характеристика главных должностных лиц и т. д. В сущности, конгрессом, как и первобытным племенем, руководит группа стариков. В 1963 г. средний возраст председателей ведущих сенатских комиссий был 67,5 года, причем самому старому председателю было 86 лет, а самому молодому — 51 год. В том же году средний возраст председателей важнейших комиссий палаты представителей составлял 68,7 года, причем самому старому председателю было 84 года, а самому молодому — 54. Ловкие представители истеблишмента, выступая против соблюдения принципа старшинства, заявляют, что, если время от времени не нарушать этот принцип, у власти будут оставаться дряхлые старцы. Однако именно эти старцы и находятся у власти, несмотря на выборочное применение этого принципа в отношении других лиц.

В массе своей председатели комиссий лишены воображения, всяких чувств, необразованны, действуют стереотипными методами и представляют себе социальную действительность такой, какой она уже давно перестала быть. Конечно, неизбежны и исключения, такие, как Дж. Уильям Фулбрайт (председатель комиссии по иностранным делам), Клинтон П. Андерсон (председатель комиссии по авиации и космическим исследованиям) и, возможно, некоторые другие.

Большинство должностей в ведущих комиссиях занимают представители не признающих закона южных штатов. В 1963 г. 23 сенатора от Демократической партии представляли южные штаты: конфедерацию 11 южных штатов, а также штаты Арканзас и Оклахома (23% общего числа сенаторов). Однако представители этих штатов занимали 50% всех должностей в комиссии по ассигнованиям, 42% — в комиссии по вооруженным силам, 55% — в финансовой комиссии, 42% — в комиссии по иностранным делам, 47% — в руководящей комиссии Демократической партии и 33% — в комиссии по вопросам политики Демократической партии, последняя цифра представляет действительное соотношение среди 67 демократов. Среди демократов в комиссиях эта диспропорция значительно превышает вышеуказанную.

Однако сенатор Кларк и его единомышленники (в большинстве своем это те, кто называет себя либералами и реформистами в обеих партиях), открыто выступающие против

истэблишмента, не отдают себе отчета в одном — в том, что они сами невольно оправдывают истэблишмент, который, оказывается, является неотъемлемой частью представительного органа. Если бы не Кларк и его сторонники, действующие в соответствии с принципами демократии, все рассматривали бы конгресс как нечто тяжеловесное и неуклюжее. На деле же получается, что противники истэблишмента временами придают конгрессу вид представительного законодательного органа со всеми присущими ему оттенками. Оппозиция время от времени заставляет истэблишмент проводить энергичную тренировку, помогает ему поддерживать свою форму. Однако стоит истэблишменту захотеть, и он подвергает свою власть испытанию голосованием, вступает в борьбу всерьез и бросает оппозицию на лопатки, «демократическим путем» получив значительное большинство голосов.

Поддерживая в целом выводы сенатора Кларка, я все же не согласен с тем, что он пишет в заключительной главе своего фундаментального труда. В этой главе Кларк предается оптимизму и выражает надежду на возможные перемены. Однако уже само перечисление им множества условий, необходимых для осуществления этих перемен, свидетельствует, что все это лишь несбыточная мечта.

Ведь, в сущности, если бы только 35 сенаторов так же страстно выступили против правила XXII, как члены истэблишмента — за него, они могли бы отменить его за каких-нибудь несколько недель, а может быть и дней. Все, что нужно сделать решительно настроенной оппозиции, — это устроить обструкцию первому же предложению, внесенному истэблишментом на рассмотрение в конгрессе. Когда же в конце концов будет внесено предложение прекратить дебаты (на этот раз представителями истэблишмента), последний уже не получит в результате решающего голосования необходимых  $\frac{2}{3}$  голосов. Решительно настроенные 35 (или более) сенаторов должны быть непреклонны. Обструкция будет продолжаться и далее, если нужно, еще несколько недель, и сенатская машина со скрежетом остановится. Финансовые законопроекты не будут приняты, и правительству придется в значительной мере прибегнуть к финансовой помощи банков.

Оппозиция может потребовать единственную плату за прекращение обструкции — отменить правило XXII. Если оно не будет отменено, обструкция продолжится.

Однако весьма сомнительно, чтобы 35 сенаторов или да-



же 15 стремились упразднить правило XXII. Правда, избиратели не уполномочивали их предпринимать подобные действия. Большинство избирателей даже не знают о существовании правила XXII. Те же, кто не входит в истеблишмент, не так решительно выступают за упразднение этого правила, как истеблишмент — за его сохранение, к тому же таких людей не так уж много. Это значит, что истеблишмент прочно удерживает власть и не обнаруживает признаков того, что эта власть скоро ослабнет. Ослабление же власти (если это вообще возможно) вряд ли произойдет в результате выдвинутого Кларком призыва к справедливости. Оно может произойти только вследствие коренного переворота в американском обществе.

Само по себе упразднение правила XXII не ослабит мощь истеблишмента, хотя и приведет, несомненно, к внутренней перегруппировке сил. К этому заключению можно прийти, вспомнив положение в палате представителей, которой руководят штатные эгоцентричные интриганы, не использующие бесконечные прения в качестве грозного оружия. Хотя правило XXII и удобно, к нему прибегают не всегда.

Могут сказать, что средство против всего этого — свободный выбор народа. Насколько это средство малоэффективно, видно из того, что большинство членов конгресса занимают «теплые» местечки и всегда уверены в переизбрании. Сенатор Кларк признает, что в палате представителей, призванной быть верным слугой народа, вряд ли найдется более 100 спорных мест. Более  $\frac{3}{4}$  членов палаты представителей уверены, что они будут избраны вновь. Еще большая часть не сомневается в том, что прочно занимает свои места. Они могут потерять их лишь в результате крупных социальных потрясений, таких же страшных, как и депрессия, а после такого потрясения новое лицо, вступившее в должность, обычно остается на этом посту до конца жизни.

Исключения бывают лишь в нескольких соперничающих, изменчивых и сложных по структуре районах, в основном в штатах Калифорния и Нью-Йорк, Нью-Джерси, Коннектикут и т. д. Инертность и бездеятельность избирателей — важный фактор в сохранении конгрессменами своих мест. Избиратели, как правило, не только не склонны к изменениям, но и не считают их необходимыми. В новых кандидатах они находят не больше достоинств, чем в тех, кого уже избрали. Все складывается наилучшим образом.

Сенатор Кларк, как и его единомышленники, придает большое значение общественному мнению и необходимости

мобилизовать его, чтобы поставить правительство на путь, позволяющий (как считает Кларк) удовлетворить интересы народа и обеспечить безопасность республики. Подобный упор на необходимость информировать общественность — косвенное признание неудовлетворенности представительным правительством.

Если каждый должен быть полностью информирован о любом вопросе и может настойчиво требовать действий от правительства, это значит, что мы просто пришли к еще более громоздкой форме городского вече Новой Англии, когда все население в целом представляло собой законодательный орган. Если общественное мнение должно быть весомым и противоречить принятым в обществе нормам, зачем нужны тогда народные представители? Почему бы не выносить все предложения непосредственно на голосование народа?

### *Истэблишмент в действии*

Несмотря на стремление не допустить каких-либо изменений в неустойчивом статус-кво, истэблишмент при желании может действовать слаженно и оперативно. Как отмечает сенатор Кларк, он работает максимально слаженно и эффективно в период войны. Тогда он поддерживает любые предложения, которые, хотя бы самым косвенным образом, могут помочь разгрому врага. Война создает наибольшую возможность для истэблишмента высвободить скрытую в нем энергию, заставить ускоренно биться его пульс, возбудить его пыл. Патриотизм и война — для него понятия равнозначные.

Так же безотлагательно рассматриваются законопроекты, затрагивающие его особых любимчиков из числа финансистов-политиков. Так, отмечает сенатор Кларк, срочный законопроект, освобождающий держателей акций компании Дюпона от налога на доход с капитала при распределении по мандату Верховного суда пакета акций «Дженерал моторз», принадлежавших «Дюпон де Немур», был проведен самым поспешным образом. Члены истэблишмента словно знали, что в тот момент на них смотрит вся «почтенная публика», и всю старались доказать, что и они на что-то способны.

Наиболее интересно и ярко деятельность истэблишмента проявляется тогда, когда ему надо навязать стране что-то такое, что избирателям не по душе. Чтобы показать это, лучше всего обратиться к налогам.

Как правило, конгрессмены не слишком хорошо разбира-

ются в налоговых вопросах — да, строго говоря, и не только в них. Мягко выражаясь, они пребывают в блаженном неведении и полагаются на партийных руководителей, парламентских организаторов и председателей комиссий.

«Нет нужды говорить (замечает сведущий в этом вопросе эксперт Эйзенштейн), что члены конгресса не так хорошо разбираются в налогообложении, как следовало бы. Конечно, они не лучше разбираются и в других вопросах, которые призваны решать. Не секрет, что, как правило, они голосуют за то, что недостаточно хорошо себе представляют. Что же касается налогообложения, то здесь прозрение наступает особенно болезненно и мучительно. Самим законопроектам свойственна особая туманность формулировок. Кодекс внутренних налоговых сборов — это блестящий образец беспросветной туманности. Его окружает таинственность, недоступная пониманию. Недоговоренности нет конца, потому что нет конца и поправкам. Из года в год многие умы объединяются, опасаясь, что кто-то дойдет до истины. Право, даже самые сообразительные конгрессмены не могут надеяться, что в один день они поймут все, что столько лет не могут понять так называемые эксперты. Большинство из них полностью теряются и заходят в тупик, как только дело выходит за рамки налоговых ставок и индивидуальных освобождений от налогов. Как сказал конгрессмен Пэтман, деликатно умаляя при этом невежество конгресса, «принимая законы о налогах, конгрессмены не вполне представляют себе их суть».

Принимая закон о налогах 1954 г., являющийся до сих пор основным в этой области, рядовые республиканцы и демократы, как правые, так и левые, жаловались, что они не понимают его.

«Таким образом,— продолжает Эйзенштейн,— голосование по закону о налогообложении является актом доверия. За небольшим исключением, члены конгресса одобряют все, что им ни предложат налоговые комиссии, которым они должны верить на слово. Хотя комиссии обычно представляют по каждому законопроекту доклады, едва ли последние могут служить руководством для непосвященных. Как правило, эти доклады лишь усиливают всеобщее замешательство. Попытки конгрессменов узнать что-нибудь новое во время дебатов безуспешны. Сложные законопроекты о налогах обсуждаются недолго и принимаются поспешно. Подчас по ним вообще не бывает дебатов...

По существу, палата представителей исходит из того, что

отдельные ее члены, как правило, не будут думать своей головой. Этот принцип поведения парламентария известен как «правило кляпа». Конгрессменов предусмотрительно лишают права вносить какие-либо поправки или голосовать за законопроект по частям. Они могут принять или отвергнуть законопроект лишь в целом. Поскольку их функции подобным образом ограничивают, они стремятся не вникать в суть дела. Во всяком случае, много вопросов не задашь во время дебатов, поскольку их всегда благоразумно сокращают... Объяснения, которые даются с трибуны, звучат как предупреждение незрячему остановиться».

Налоговые комиссии и их технические редакторы — люди, которые составляют декларации, то есть документы, касающиеся налогообложения, — гораздо лучше представляют себе дело. Они, будь то республиканцы или демократы, хорошо знают обходные пути или лазейки.

«Картина всегда одна и та же, — признавался Губерт Хэмфри в бытность свою сенатором. — Одновременно с повышением налогов предусмотрительно создаются лазейки, позволяющие богатым ускользнуть от уплаты высоких налогов».

По словам одного из крупных экспертов по налогам, «рядовой конгрессмен не верит в действенность существующих высоких подоходных налогов, особенно тех, которые должны платить верхи общества. Когда же он практически сталкивается с взиманием этих налогов, они представляются ему очень высокими и посему несправедливыми... Твердые поборники этих налогов давно прикрыли бы все лазейки и ни под каким нажимом не шли на особые послабления; на деле же происходит обратное».

Астрономические цифры налогов, которые преподносятся прессой как невероятная сенсация, оказывают должное впечатление на обывателя. Все считают, что либеральное правительство выпускает из богатых кровь и соки. Правые поднимают истошный крик. Однако в это время прорубается огромная лазейка, которая сводит на нет высокую налоговую ставку, а иногда позволяет и вообще не платить налогов.

Например, один нефте- и газопромышленник с общей прибылью за 5 лет 14,3 млн. долл., из которых, казалось бы, 91% должен был уйти на уплату налогов, заплатил только 80 тыс. долл., или  $\frac{3}{5}$  1 процента. Другому нефтепромышленнику — мастеру своего дела — удалось добиться даже большего. Искусно накопленная им собственность принесла ему в один год около 5 млн. долл., ни один из которых не подлежал налогообложению. «Увиливая от налога на доход с неф-

ти, он также увильнул от налогов на большинство своих прочих доходов. За этот период он должен был уплатить налогов на сумму менее чем 100 тыс. долл., в то время как его прибыль из других источников, кроме нефти, достигла около 1 млн. долл.». В то же время минимальные налоги для рядовых плательщиков составляли 19—23% их доходов. И не им задаваться вопросом, почему это так. Для некоторых сверхкрупных нефтяных компаний налоги подчас настолько незначительны, что они даже не включают их отдельными пунктами в отчеты для акционеров.

Политически неграмотный обыватель платит то, чего не платят другие. Правительство всегда получает деньги, в которых, по его словам, оно нуждается. Оно никогда не допустит «налетов» на государственную казну.

Процедура внесения поправок в расплывчатый Кодекс внутренних налоговых сборов до смешного проста, однако следить за ней так же трудно и утомительно, как и за затянувшимся турниром шахматистов. Как и в шахматной игре, непосвященному не постичь ее глубокого скрытого смысла, который заключается в далеко идущих последствиях отдельных небольших ходов.

Именно на слушании законопроектов в комиссии можно увидеть представителей административной властвующей элиты Райта Миллса. Все это личности явно второстепенные, многие из них, как временные административные лица, целиком зависят от милости президента. При желании председатель или члены комиссии могут выразить им свое презрение, бросить им открытый вызов, обвинить их во лжи.

Присутствующие на заседаниях администраторы корпораций и юристы относятся к этим комиссиям с подчеркнутым почтением. Им отвечают взаимностью и выказывают не меньшее уважение: члены комиссии знают, что в конце концов эти свидетели связаны с крупными финансовыми покровителями. Однако это обстоятельство не всегда является решающим, поскольку члены комиссии, принадлежащие к верхам крепкой политической фракции однопартийного штата, и без того имеют значительную политическую и финансовую поддержку. Председатель комиссии, будучи раздражен, может послать всех Дюпонов, Рокфеллеров и Меллонов, вместе взятых, куда-нибудь подальше, ничуть не опасаясь, что на следующих выборах он за это поплатится\*.

---

\* Ни одного подобного случая в практике конгресса в течение многих десятилетий не произошло. — *Прим. ред.*

Некоторые критики считают, что при налогообложении сталкиваются узкие и эгоистичные личные интересы с интересами общественными, то есть интересами широкими и благородными. Однако, как говорит Эйзенштейн, невозможно разделять общественные и личные интересы на отдельные, самостоятельные субстанции.

По мнению этих критиков, «процесс налогообложения — это непрекращающаяся борьба добра со злом. На одной стороне — «рядовой налогоплательщик», «массы», «народ», на другой — «организованные группы», «специальные группы» и «группы давления». Однако «массы», или «народ», безусловно, состоят из отдельных людей, а те в свою очередь составляют различные группы. Даже приверженцы теории платежеспособности не настаивают на том, чтобы ко всем налогоплательщикам подходить с одной меркой. Если же к ним не подходить с одной меркой, то их надо рассматривать как обособленные группы».

Как считают специалисты по налогам, с точки зрения общества некоторые группы важнее других и к ним нужен особый подход. В этом, собственно, и все дело. С одними людьми надо считаться, с другими — нет.

Что из этого получается, хорошо показано Эйзенштейном: «Некоторые общие положения повторяются из года в год, поскольку они представляют собой пустые слова. В них можно вложить какой угодно смысл по своему усмотрению. По некоторым причинам они, кроме того, еще и очень полезны. Налоговые послабления можно сначала в целом осудить, а затем выборочно одобрить, не боясь при этом запутаться в противоречиях. Сенатор Уилей (штат Висконсин), например, заявляет, что налоги «по возможности должны быть справедливыми и равными». Они должны учитывать прежде всего платежеспособность и не различаться для «разных групп». Однако в то же время сенатор считает, что налоги должны в принципе создавать «разумный стимул к получению прибыли, росту и расширению». Исходя из этого, он настоятельно рекомендует такие формы налоговых послаблений, как предоставление преимуществ в получении дивидендов и снижение налоговых обложений дохода с иностранных инвестиций.

Вполне очевидно, что налоговые послабления, снимающие барьеры и ограничения, не отличаются для «разных групп». Таким же образом интересы общества позволяют конгрессмену Миллсу провести грань между различными видами налоговых послаблений. Наш подоходный налог, заявляет он,

«изрешечен преференциальными льготами». Законы «изобилуют особыми положениями, позволяющими ловкому и удачливому налогоплательщику уклониться от уплаты большей части налога». Однако, добавляет конгрессмен Миллс, было бы «нежелательным ликвидировать все особые оговорки, которые мы в настоящее время допускаем». Те, кто не платит свою «долю налога сполна», также могут служить интересам общества».

Что бы ни говорилось на заседаниях налоговых комиссий и что бы ни думали о том, что на них говорится, результат (независимо от того, был ли он предусмотрен или нет) налицо: основное бремя налогов прямо или косвенно ложится на плечи трудящихся, не имеющих собственности и вынужденных продавать свою рабочую силу, людей, составляющих основную массу патриотов, от которых зависит будущее республики.

После длительных чтений законопроектов налоговые комиссии уходят на исполнительные заседания, куда не допускаются непосвященные. Редакторы получают задания. Все, что не носит характера сентиментальных призывов, облекается в обычную туманную форму, все же, что носит этот характер (например, призывы установить высокие налоги на крупные доходы и осуществить столь желанное снижение налогов для слепых, пенсионеров, содержания детей и на лекарства), остается предельно ясным.

Когда законопроект готов, его зачитывают перед окончанием сессии, в то время как на очереди стоит еще масса других законопроектов, таких же подозрительных при детальном рассмотрении. Начинается обычный «наплыв» важных законодательных актов, причем конгрессменам уже не терпится вернуться домой и умаслить тугодумов-избирателей. «Жару поддали», и законопроект теперь пройдет быстро.

Любой при желании может внести поправки, которые, возможно, будут отвергнуты, а возможно, и нет. Лидеры чувствуют, что законопроект соберет нужное число голосов. Члены партийных фракций получают инструкции, все готово к действию. По сигналу законопроект с легкостью проводят.

В 1966 г. финансовая комиссия сената, председателем которой был Рассел Лонг, верный слуга истеблишмента, состояла из 17 членов. Согласно сенатору Кларку, 6 из них принадлежали к верхушке истеблишмента, 6 были с Юга, 8—из однопартийных штатов и 12—из провинции. Только 7 не принадлежали к истеблишменту, лишь 6 можно было бы назвать либералами и рационалистами.

В бюджетной комиссии палаты представителей под председательством грозного Уилбура Миллса (штат Арканзас) 11 членов из 25 были от однопартийных штатов, еще больше — от однопартийных округов, 8 — южан и 13 — из провинции. Перевес был явно на стороне периферийных штатов. Поскольку комиссия подчинена гипнотическому контролю г-на Миллса, анализ можно не продолжать. Это целиком дело истэб-лишмента.

Как ни странно, но те законы, которые радикалы называют налоговыми законами Уолл-стрита, по большей части обретают свою окончательную форму среди людей, живущих в болотистых, гнилых местах, в тундре, трясине, на перекрестках дорог, на равнинах и холмах, в ущельях, в самых что ни на есть заброшенных и глухих местах страны. За небольшим исключением, эти люди не посещали модные юридические школы и не учились в известных университетах; не на многих из них лежит печать болезненной интеллектуальности. Ни одному из них, насколько мне известно, никогда не приходилось платить по сногшибательному счету. Не было среди них ни одного крупнейшего торговца, крупнейшего юриста или не менее крупного антрепренера. Можно с уверенностью сказать, что ни один из них не имеет ни теоретических знаний в области экономики, финансов или бизнеса, ни собственного опыта в них. Что касается налогов, то о них они знают только то, что им удалось краем уха услышать от бывающих на заседаниях комиссий софистов-финансистов.

И все же, несмотря ни на что, они прекрасно отличают тех, кто финансирует избирательную кампанию, от невразумительных, бестолковых и несмышленных, не говоря уже об очевидно заумных, мечтателей-теоретиков.

### *Оплата*

Вопреки общему представлению доходы большинства конгрессменов намного превосходят их относительно скромное жалованье 30 тыс. долл. в год плюс служебные, транспортные и прочие расходы. Даже при этом минимуме дохода они входят в 1% населения с самыми высокими доходами. Однако, если учесть их умение приумножать свои доходы, то по сравнению с ними члены мафии покажутся робкими бойскаутами.

Значительную, а по некоторым признакам основную часть доходов конгрессмен получает такими методами, которые,



оставаясь законными с технической точки зрения, были бы осуждены почти любым человеком, придерживающимся принятых правил приличия, и даже многими явными мошенниками, которые прочесывают питейные заведения в поисках редких жертв.

В самом деле, для конгрессменов существует столько возможностей тайком положить себе в карман барыш, что описать их не хватит ни времени, ни места. Тем не менее можно попытаться выяснить, что происходит между политическими антрепренерами, с тем чтобы понять образ мыслей людей, которые пекут налоговые законы в США.

В значительной степени конгресс состоит из напористых людей, цель которых — делать деньги. В поисках прибыли они используют в своих махинациях правительство, испытывая при этом такое же удовольствие, как и шайка воришек, напавших на группку паралитиков. При этом они вступают в несправедливое единоборство с представителями делового мира и специалистами, особенно мелкими и средними. Большинство бизнесменов, как крупных, так и мелких, и даже члены мафии не имеют такого свободного доступа ко внутренним рычагам и пружинам государственной машины, как они.

Я далек от утверждения, что для конгрессменов, делающих деньги (которых следует отличать от цивилизованного меньшинства, искренне обеспокоенного судьбой республики), получение прибыли — *самое главное*. Подобное утверждение вовлекло бы меня в бесполезную перебранку со щеголяющими своими учеными степенями мудрецами по тонкому и совершенно не имеющему отношения к делу вопросу о первичности в мотивировке поведения — вопросу, который представляет интерес, очевидно, только для психологов. Независимо от того, является ли увлечение конгрессменов погоней за деньгами первым или последним побудительным стимулом их деятельности, материально оно, безусловно, представляет для них самый *значительный* интерес, и предаются они ему с *наибольшим рвением*.

Известный вашингтонский ветеран-лоббист, объясняя свою «систему действий», писал в газете «Геральд трибюн» в июне 1965 г.:

«Любой человек, пытающийся провести тот или иной закон, платит за это самой что ни на есть звонкой монетой. Это не значит, что вы идете к сенатору и спрашиваете, хочет ли он получить 5 тыс. долл. за поддержку вашего законопроекта. Сегодня об этом не может быть и речи, как,

впрочем, не может быть и речи о том, чтобы подсунуть ему девку или подпоить его.

Вместо этого вы договариваетесь с ним где-нибудь встретиться, но только не у него в кабинете. Вы не говорите ему о том, чего хотите. Он об этом знает. Вы говорите ему, что понимаете, какая трудная избирательная кампания ему предстоит, или что он только что закончил трудную кампанию и что вы хотели бы помочь ему покрыть расходы. Потом вы оставляете ему конверт с деньгами. Об истинной причине, почему вы их даете, не говорится ни слова.

Конечно, не со всеми конгрессменами можно это проделывать. Однако, как правило, требуется не больше 1—2 голосов, чтобы рассмотрение законопроекта в подкомитете приняло то или иное направление. Через некоторое время вы поймете, с кем следует иметь дело».

Поскольку в Вашингтоне зарегистрировано более 4 тыс. лоббистов, почти по 8 на каждого конгрессмена, вполне очевидно, что в денежных покровителях недостатка нет. Хотя взятки незаконны, пожертвований никто не запрещал; однако, чтобы придать последним полную законность, их необходимо указать для взимания подоходного налога. Этого как раз и не делается. Создается также впечатление, что они предоставляются из тех денег, которые лоббисты получают от своих боссов, кто бы они ни были. «Пожертвования на избирательные кампании» законны, однако о них необходимо заявлять, что делается отнюдь не часто.

«Отношения между конгрессменами и лоббистами,— продолжает «Геральд трибюн»,— основываются на взаимности. Организации лоббистов жертвуют значительные суммы на избирательные кампании и покупают большинство билетов на благотворительные банкеты в пользу той или иной политической партии. В век чудовищно дорогих избирательных кампаний конгрессмены нуждаются в помощи, которую им предоставляют группы лоббистов. Со своей стороны лоббисты нуждаются в поддержке и голосах законодателей для обеспечения в условиях жестокой конкуренции благополучия своих клиентов бизнесменов. [Еще не установлено, что происходит, когда два конкурента пытаются заручиться поддержкой одного и того же законодателя.— Ф. Л.]

Как правило, лоббисты добиваются помощи законодателя, используя различные формы давления, когда они настойчиво рекламируют достоинства своего положения, изо всех сил потчуют законодателей и их помощников, хитроумно предлагают вознаграждение.

Время откровенного подкупа, когда чиновнику в стол подкладывали туго набитый деньгами кошелек, уходит в прошлое. Лишь немногие лоббисты пытаются купить голоса в открытую, подсовывая конгрессмену деньги в карман. Зачастую они пытаются сделать так, чтобы конгрессмен чувствовал себя обязанным им. Считается, что в случае колебания, не зная или не желая знать суть рассматриваемого вопроса, он должен поддержать сторону друга лоббиста.

Один лоббист заявил, что самым последним ухищрением его коллег было использование помощи адвоката.

„Отношения между адвокатом и клиентом позволяют все оставлять в тайне. Адвокат, которого не заносят в списки лоббистов, заявляет конгрессмену, что он представляет своего клиента по делу, которое может его заинтересовать”.

Перед лоббистами корпораций стоят две основные цели: повлиять на законодательство и помешать проведению в жизнь существующих законов такими федеральными органами по урегулированию деятельности корпораций, как федеральная комиссия по энергетике, федеральная комиссия по средствам связи, и многими другими, которые, как полагают простофили-обыватели, зорко стоят на своем посту. Простые запросы конгрессменов позволяют обойти закон, поскольку указанные учреждения финансируются за счет тех ассигнований, за которые голосуют конгрессмены. Враждебность даже одного конгрессмена может привести к резкому сокращению необходимых для этих учреждений средств и гибели многих чиновников. Как следствие этого, все меры, которые должны приниматься этими учреждениями, по существу, принимаются лишь выборочно.

Члены палаты представителей и сената делятся на несколько категорий в соответствии со своим финансовым положением. Прежде всего, это те, кто обладает независимым, частично или полностью унаследованным состоянием, получил хорошее образование и выработал в целом здоровый интерес к государственному управлению. К этой категории относятся люди наиболее выдающиеся по интеллекту и моральным качествам. По широте кругозора многие из них напоминают отцов-основателей американского государства; почти все они люди состоятельные. К сожалению, по своей численности их значительно превосходят неразборчивые в средствах карьеристы, политическая задача которых заключается в том, чтобы облапошить своих неприятельных избирателей. Существует также категория не очень крупных бизнесменов и профессиональных предпринимателей, большинство

которых неспособно провести грань между личными интересами и служебными обязанностями. Свое служебное положение в правительстве они используют для заключения сделок. В качестве примера можно назвать покойного сенатора Роберта Керра (штат Оклахома), нефтепромышленника, которого часто называли «королем сената». И наконец, имеются люди без средств или прочных деловых связей. За исключением тех, кто получил образование, большинство из них еще только «становятся на ноги» и во многом смотрят на правительство, как маклер — на фондовую биржу, видя в этом возможность набить себе карман и тем самым завоевать нехитрое уважение публики и общественное положение. Разница, однако, заключается в том, что маклер не приносит присяги.

Именно то обстоятельство, что конгрессмены разыгрывают фарс с принятием присяги, и дает нам право подвергать их деятельность тщательному анализу и резкой критике, не обращая внимания на наивные разглагольствования о «человеческих слабостях». Если кто и склонен смотреть сквозь пальцы на тот или иной недостаток маклера или даже банкира, он не может поступать так же в отношении законодателя или другого официального лица и считать этот недостаток «в порядке вещей», если только он с уважением относится к существующему общественному порядку.

Как уже неоднократно писала степенная «Геральд трибюн», законодатели, проталкивая нужный им законопроект, действуют либо в собственных интересах, либо в интересах других лиц, выступая в роли маклеров. Факты подтверждают, что они выступают одновременно в обеих ролях.

Кроме денежных вознаграждений, обеспечивающих, вероятно, дальнейшее финансовое благополучие большинства конгрессменов, принадлежащих к истеблишменту, основным средством, с помощью которого аутсайдеры — в основном корпорации — заручаются поддержкой конгрессменов, являются договоры с их адвокатскими фирмами, ибо, как отмечала «Геральд трибюн», среди 435 членов палаты представителей и 100 сенаторов насчитывается 305 юристов. Адвокатские фирмы почти каждого из них связаны выгодными договорами с многими корпорациями.

Хотя и трудно доказать, что конгрессмен-юрист всегда выступает в конгрессе или в комиссиях на стороне клиента своей фирмы, чаще всего это происходит именно так. Иногда очень трудно проследить непосредственную связь между клиентом и должностным лицом из законодательного органа. Однако взаимоотношения клиента и адвоката свидетельству-

ют о том, что оба они выступают под флагом одной и той же корпорации. Если конгрессмены и не являются полноправными представителями корпораций, по своему образу мыслей они настолько близки к этому, что их невозможно отличить от служащих Торговой палаты США. Конгрессменам не нужно, например, говорить о том, как следует рассуждать в вопросе о налогах, если они вообще рассуждают по этому поводу, — их отношение к налогам вырабатывается спонтанно.

Система рэкета путем использования адвокатских фирм законодателей в сочетании с открытым вымогательством существует уже давно. Еще в 1916 г. о ней упоминал в своей «Автобиографии» Чарлз Фрэнсис Адамс II, бывший одно время президентом железнодорожной компании «Юнион пасифик рейлроуд».

Имея в виду подобную практику, обычную для деятельности законодательных органов Соединенных Штатов, журнал «Нэйшн» писал 26 июня 1967 г., что судебное дело против сенатора Томаса Додда \*, начатое еще до его осуждения сенатом, было возбуждено прежде всего для отвода глаз. Журнал «Нэйшн» заявил, что благодаря усилиям Джона Стенниса, председателя комиссии по вопросам этики, сенат ушел от рассмотрения более серьезных обвинений против Додда, заключавшихся в том, что тот «1) угрожал провести расследование в кинопромышленности, однако, получив пожертвование на политические цели от «Моушн пикчер ассошиейшн», прекратил дело; 2) угрожал провести расследование в телевизионной промышленности, однако отложил дело после того, как получил деньги от одной крупной телевизионной компании; 3) получал деньги от страховых компаний, когда якобы расследовал их деятельность; 4) получал деньги от предпринимателей, производящих огнестрельное оружие, после чего у него пропал интерес к контролю за торговлей оружием между штатами; 5) пользовался самолетом компании «Маккессон энд Роббинс», производящей медикаменты, в тот период, когда участвовал в работе анти-трестовской подкомиссии, расследовавшей состояние фармацевтической промышленности; 6) принял подарок от лоббиста

---

\* Сенатор Т. Додд, один из наиболее видных деятелей правого блока в сенате США, был уличен в неблаговидных поступках, в частности в незаконном присвоении крупных денежных сумм и мздоимстве. Возбужденное против него судебное дело было замято после вмешательства влиятельных кругов. Додд, отделавшийся легким испугом в виде «порицания» со стороны коллег, даже не был лишен сенаторского мандата. — *Прим. ред.*

компании «Вестингауз электрик корпорейшн» в тот период, когда участвовал в работе юридической подкомиссии, исследовавшей вопрос об установлении твердых цен в электротехнической промышленности; 7) добивался привилегий и постов для многих групп и отдельных лиц, которые жертвовали деньги на удовлетворение его, по-видимому, неограниченной потребности в них».

В сущности, Додд — довольно типичный законодатель, вполне соответствующий американской государственной системе.

Кроме вознаграждений в виде тайных подарков, пожертвований на проведение предвыборных кампаний и адвокатских гонораров, конгрессмены стремятся также извлечь сугубо личную выгоду и из практической деятельности законодательных или административных органов. Они не только маклеры, но и предприниматели и комбинаторы. Они концентрируют свое внимание главным образом на тех областях деятельности, которые подпадают под контроль и надзор правительственных органов: строительство по государственным ссудам, телевидение, страхование, кредитно-банковские операции на местах. Личные интересы некоторых конгрессменов распространяются и на целый ряд других областей деловой активности, контролируемых правительством, включая перекупку земельных участков в нефтеносных районах. Иными словами, они заняты накопительством. Накопить недвижимое имущество — такова их конечная цель.

Прежде всего несколько слов об адвокатских фирмах.

Сознавая возможность возникновения проблем этического порядка, некоторые конгрессмены связаны с фирмами, фигурирующими под двумя названиями. Помимо их старых фирм, существуют также и новые фирмы, сохранившие фамилии всех прежних партнеров, кроме фамилий самих конгрессменов. Эти фирмы расположены в одних и тех же помещениях, в них работают одни и те же служащие, у них одни и те же номера телефонов и две разные вывески на одной и той же двери. Фотоматериалы о некоторых из этих новшествах были опубликованы на страницах «Геральд трибюн».

Дела, которые могут вызвать некоторые сомнения, вероятно, проворачиваются через вторую фирму. В таких делах имя конгрессмена в документах фирмы не фигурирует. Однако его партнеры по старой фирме, по-видимому, не остаются перед ним в долгу. Конгрессмен, очевидно, получает компенсацию от старой фирмы, имеющей клиентуру, не свя-

занную с правительством. Он не принимает непосредственного участия в сомнительных делах второй фирмы. Итак, приличия соблюдены.

И все же, несмотря на все это, преобладают фирмы с одной вывеской. Большинство конгрессменов не заботятся о соблюдении приличий.

Как писала «Геральд трибюн», сенатор Эверетт Дирксен [умер в 1970 г. — *Ред.*] — крупный деятель в истеблишменте, который, подобно своему близкому другу Линдону Б. Джонсону, публично во всеуслышание призывал к молитвам богу, участвовал в делах малоизвестной адвокатской фирмы Дэйвиса, Моргана и Уизерелла в городе Пеория (штат Иллинойс). В списке клиентов этой скромной фирмы числятся такие гиганты, как «Интернэшнл харвестер компани», «Пабст брюинг компани», «Нэшнл лок компани», а также такой великан, как «Пэнхэндл истерн пайплайн компани».

«Помимо своих государственных постов, Дирксен также занимает пост... одного из директоров «Фёрст федерал сейвингз энд лоун ассошиейшн оф Чикаго».

Деловые связи сенатора Дирксена тесно переплелись с его политической деятельностью в начале 1965 г., когда чикагский адвокат Карл Э. Багг был назначен членом Федеральной комиссии по энергетике и занялся в ней вопросами промышленности. Именно по рекомендации сенатора президент Джонсон назначил на этот пост г-на Багга».

«Геральд трибюн» напомнила, что адвокатская фирма Дирксена представляет «Пэнхэндл истерн пайплайн компани», которая «подпадает под юрисдикцию федеральной комиссии по энергетике». Из этого следует, что Дирксен играл множество ролей. В один огромный клубок сплелись интересы законодателя, президента, адвокатской фирмы, корпораций, комиссий и лоббистов.

Хотя Дирксен номинально принадлежал к Республиканской партии, его имя несколько раз всплывало на страницах «Геральд трибюн», проводившей расследование. По свидетельству этой напористой республиканской газеты, Дирксен получил в 1962 г. пожертвования в фонд предвыборной кампании от предпринимателей в фармацевтической промышленности: руководителей «Уорнер — Ламберт фармасаутикал компани», «Олин Мэтисон кемикл корпорейшн» и производителей медикаментов «Дж. Д. Сиэрл энд компани».

В этот период, пишет «Геральд трибюн», сенатор Дирксен возглавлял в сенате группу, выступавшую против проводимой сенатором Истэсом Кефвером кампании за упорядо-

чение цен и доброкачественность выпускаемых медикаментов. В своей книге «Истинный голос», посвященной борьбе покойного сенатора Кефопера за контроль над продажей медикаментов, Ричард Харрис пишет, что сенатор Дирксен получил известность защитника интересов предпринимателей, занимающихся производством медикаментов и медицинских препаратов.

Многие государственные деятели, которые, подобно сенатору-демократу Смазерсу (штат Флорида), больше не занимаются адвокатской практикой, все же «способствуют принятию законов, выгодных для клиентов своих адвокатских фирм. Уже много лет сенатор Смазерс поддерживает законопроекты, выгодные для «Стандард ойл оф Нью-Джерси», «Интернэшнл телефон энд телеграф корпорейшн», «Пан америкэн уорлд эйруэйз», «Флорида ист коуст рейлуэй» и нескольких страховых компаний. Все перечисленные выше компании — клиенты адвокатской фирмы в Майами, которая носит его имя». Джордж Смазерс — настоящий опекун интересов корпораций.

Сэм Дж. Эрвин-младший (сенатор-демократ от штата Северная Каролина), член комиссии по правовым вопросам, которая в свое время заслушала дела 4 из 9 членов Верховного суда, в качестве платного адвоката выступал против правительства на стороне текстильной компании Милликена.

Сенатор-демократ Б. Эверет Джордан (штат Северная Каролина), председатель влиятельной комиссии по правилам процедуры, часто выступает в сенате против рекомендуемого комиссией по тарифам увеличения квоты на ввоз конкурирующего иностранного текстиля. Увеличение такого импорта является, должно быть, частью национальной политики заштопывания прорех в этом потертом мире.

Сам сенатор занимается предпринимательством в текстильной промышленности своего штата, являясь должностным лицом и одним из директоров компании «Селлерз мэню-факчуринг компани оф Норт Кэролайна».

Именно в его комиссию поступило на расследование дело Бобби Бейкера, служившего секретарем демократического большинства в сенате. Бейкера обвинили в том, что он использовал свое служебное положение для осуществления колоссальных махинаций в целях личного обогащения. Когда клубок уже начал разматываться, сенатор Джордан внезапно остановил расследование дела Бейкера, произнеся историческую фразу: «Мы не расследуем деятельность сенаторов».



«Мог бы Бобби Бейкер творить свои темные дела, если бы его боссы в сенате были безупречны?» — риторически вопрошает «Геральд трибюн». По мнению людей, искушенных в таких делах, Бейкер лишь повторял операции своих хозяев, от которых еще в молодости он и научился прикармливать общественные средства.

Ссылаясь на дело Бобби Бейкера, «Геральд трибюн» писала, что оно заставляет усомниться в моральных качествах всех правительственных чиновников вплоть до обитателей Белого дома. И действительно, сенатор Джордан внезапно прервал еще только начавшееся расследование дела Бейкера как раз в тот момент, когда внимание комиссии стала привлекать группа сенаторов, членом которой был исключительно богомольный Линдон Б. Джонсон.

Многие конгрессмены связаны с телевизионной промышленностью. Подсчитано, что 75% конгрессменов извлекают выгоду от распределения радио- и телевизионных монопольных прав лицензий. «Геральд трибюн» обнаружила, что 9 сенаторов и 14 членов палаты представителей имеют свои личные или семейные капиталовложения в радиотрансляционные станции. «Когда Линдон Б. Джонсон был сенатором, его семья владела единственной телевизионной станцией в городе Остин (штат Техас)».

### *Линдон Джонсон — показательный пример*

По свидетельству газеты «Уолл-стрит джорнэл», крупные операции по торговле недвижимостью Джонсон начал еще в 30-х годах, когда был членом палаты представителей.

«По неофициальным подсчетам, — писала «Геральд трибюн», — состояние президента США, накопленное в основном за счет капиталовложений в радио и телевидение, оценивается от 9 млн. до 14 млн. долл. В августе 1964 г. он публично заявил, что чистая стоимость его активов составляет 3 484 098 долл. Месяц спустя Хэмфри, иногда называющий себя «безработным аптекарем», заявил, что его состояние оценивается в 171 396 долл.».

Ранее кандидат в президенты от Республиканской партии Барри Голдуотер признался, что вместе с женой он располагает состоянием в 1,7 млн. долл., в основном в акциях, причем все эти деньги перешли по наследству.

В отличие от него Джонсон был бедным малым, который преуспел... в политике. В 20-х годах он работал в дорожно-строительных бригадах и выполнял самую разнообразную

работу, пока не попал в конгресс в 1934 г. после недолгого пребывания на посту директора тexasского отделения Национального управления по делам молодежи — организации, порожденной экономической депрессией. В те дни жизнь была не сладкой, но, как обещали демократы, счастливое время уже наступало и скоро все должно было стать снова таким же, как и до ужасного краха в 1929 г. Как только Джонсон поступил на государственную службу, он, как и многие из его коллег, развернул бурную деятельность.

Размеры состояния Джонсона и его загадочно быстрое возрастание, несмотря на загруженность и монашеское рвение самого Джонсона в решении неотложных государственных дел, внезапно вызвали огромный интерес у прессы. Уже известные сведения относительно размеров его состояния стали достоянием общественности в ходе предвыборной кампании 1964 г.; это был беспрецедентный случай. Такие откровенные данные явились ответом на многочисленные слухи о колоссальных размерах состояния Джонсона и особенно ответом на статью, напечатанную в «Уолл-стрит джорнэл» 11 августа 1964 г. и содержавшую беспристрастный анализ этого вопроса. Редакторы этого печатного органа элиты направили трех своих лучших репортеров в Техас, чтобы выяснить причину появления этих слухов. Их отчет усилил самые худшие опасения в стране и вызвал публикацию несколько приглашенного откровения самого Джонсона в «Нью-Йорк таймс» 20 августа 1964 г.

Сведения, добытые репортерами «Уолл-стрит джорнэл», были опубликованы под такими игривыми заголовками: «*Прятели Линдона*», «*Тесный круг его родного города*», «*Бойко торгует землей и телепередачами*», «*Они скупают акции банков Остина*», «*Торгуют недвижимостью с Линдоном Б. Джонсоном*», «*Иногда играют и в политику*», «*Прямая телефонная связь с Белым домом*». Здесь наше внимание привлекает совсем не то, что могло бы заинтересовать исследователя политической жизни, то есть тот факт, что все это писали о человеке, занимавшем самый высокий в стране выборный пост. Было бы серьезной ошибкой рассматривать финансовые дела Джонсона как нечто редкое и исключительное. Они скорее напоминают причудливый узор из зигзагов, типичных для деятельности любого конгрессмена, принадлежащего к истеблишменту. Выше я отмечал, что ни один из членов конгресса не действует обособленно. Одному ворочать такими делами не под силу. Практически каждая крупная фигура в истеблишменте опирается на организацию,

обычную политическую организацию типа Республиканской или Демократической партии, а также личную политико-финансовую организацию, состоящую из старых друзей.

Область политической деятельности в США, насколько мне известно, еще не изучена специалистами. То, что выступает на поверхности в Вашингтоне,— это лишь верхушки айсбергов. Система персональных политико-финансовых организаций показывает, чем является политическая деятельность для большинства преуспевающих политиков-профессионалов: в основном путем к обогащению. Правительственные политики стремятся стать финансистами-политиками, пусть даже второстепенными.

Итак, принимая изыскания «Уолл-стрит джорнэл» за образец того, что почти всегда можно обнаружить в случае с любым членом истеблишмента, посмотрим, что же нового сообщила эта газета.

Джонсон был тесно связан с доселе неприметной адвокатской фирмой в Остине «Кларк, Томас, Гаррис, Дениус и Уинтерс», «опекаемой гигантскими национальными корпорациями». Другой юрист, А. У. Моурсунд из Джонсон-сити, оказался личным адвокатом Джонсона, партнером по операциям с недвижимостью и центральной фигурой в его делах. Моурсунд имел «личную телефонную линию для связи с ранчо Джонсона и Белым домом». Во время интервью все эти адвокаты старались держаться скромно, подшучивая над собой. «Я всего лишь провинциальный адвокат»,— сказал Моурсунд. «Я простой человек, родился и вырос в Восточном Техасе, пытаюсь честно подрабатывать»,— сказал Дон Томас, чье имя стоит в названии упомянутой адвокатской фирмы.

Сам Джонсон, его семья, эти адвокаты и другие закадычные друзья, как писала «Уолл-стрит джорнэл», имеют независимые или совместные капиталовложения в радио- и телевизионные компании, в обширные земельные участки, которые с годами повысились в цене в результате государственной электрификации и субсидированного Джонсоном строительства плотин, а также в акции множества тexasских банков, что дало этой группе неисчерпаемые источники кредита. «По мнению экспертов из Американской ассоциации юристов,— писала «Уолл-стрит джорнэл»,— для адвокатских фирм крупные капиталовложения в акции банков не типичны, хотя и абсолютно законны».

Бывшая «ЛБД компани» была переименована в «Тексас бродкастинг компани» сразу же после того, как Джонсон не-

ожиданно стал президентом Соединенных Штатов. Эта компания владела различными радио- и первоклассными телевизионными станциями Джонсонов. «Конкурирующую» радиостанцию, ведущую передачи из того же места, задолго до этого основали партнеры и служащие Джонсона: губернатор Техаса Джон Коннелли, Уолтер Дженкинс, Мерил Коннелли, Уиллард Дисон, Мелвин Уинтерз (подрядчик из Джонсон-сити, член правления фонда Джонсона), Роберт Л. Финней (старый товарищ Джонсона по колледжу, который был почтмейстером в Остине, а затем стал директором местного отделения Управления внутренних налоговых сборов) и др.

«Уолл-стрит джорнэл» заинтересовалась двумя противоположными тенденциями в финансовых делах Джонсона: с одной стороны, монопольное владение, как, например, телевизионная станция и концентрация банковских акций, а с другой — явная конкуренция внутри самой группы.

Радио- и телевизионные компании занимают современное здание на Десятой и Бразос-стрите в городе Остин и принадлежат холдинговой компании «Бразос-тенс стрит корпорейшн», зарегистрированной на имя Дона Томаса из вышеупомянутой адвокатской фирмы. Томас наотрез отказался признать, что он «подставное лицо» Линдона Б. Джонсона. В то же время он является секретарем и членом правления этой компании, доверенным лицом в «ЛБД компани профит шеаринг энд инсентив плэн» и в «Джонсон-сити фаундейшн», созданной самим Линдоном Б. Джонсоном.

По свидетельству «Уолл-стрит джорнэл», «Бразос-тенс стрит корпорейшн» фигурирует в запутанных сделках с Джонсоном по продаже крупных земельных участков. Как свидетельствуют судебные протоколы, эта фирма купила участки земли у «ЛБД компани» и в тот же день перепродала их Линдону Б. Джонсону лично. Как видно из документов, она совершила целый ряд подобных сделок с тогдашним вице-президентом, а в некоторых случаях служила перекупщиком в сделках между Джонсоном и его женой. «Уолл-стрит джорнэл» рассматривает эти сделки как своего рода маневрирование с целью избежать налогообложений посредством «переводной операции».

Газета поведала и о других сделках, при которых участки земли в течение многих лет покупались и перепродавались узким кругом лиц через джонсоновские компании и служащих, чтобы затем снова вернуться к их первоначальному владельцу Дональду Томасу из вышеупомянутой адвокатской фирмы.

Деньги для этих сделок, писала «Уолл-стрит джорнэл», поступали из банков, в которых «члены узкого круга Джонсона имеют капиталы и право голоса».

Сам Моурсунд оказался крупным торговцем земельными участками, сотрудничавшим на паритетных началах с «ЛБД компани». По словам Томаса, Джонсон владеет 5 тыс. акров земли, в основном пригодной только для сельского хозяйства, не считая 27 акров, купленных по 300 долл. за акр еще в 30-х годах и оцениваемых сейчас по 2 тыс. долл. за акр, что повышает их общую стоимость с 8,1 тыс. до 540 тыс. долл. Будучи партнером Линдона Б. Джонсона по торговле крупными земельными участками, Моурсунд одновременно был попечителем в правлении телевизионной компании и в «Джонсон-сити фаундейшн», общая сумма благотворительных расходов которого за один год составила 8 тыс. долл. при доходе 11 тыс. долл. и увеличении стоимости основного капитала на 89 тыс. долл.

Оказалось, что и Моурсунд, и вышеупомянутая адвокатская фирма глубоко заинтересованы в делах местных банков, а репортеры из «Уолл-стрит джорнэл» узнали, что в этом районе твердо верят, что за всеми этими делами стоит «серая глыба» Л. Джонсона. Сам Моурсунд, его мать, его партнер по адвокатской фирме Томас из Остина и «Бразос-тенс стрит корпорейшн» завладели контрольным пакетом акций в «Мур стейтс бэнк» в городе Льяно (штат Техас) вскоре после визита туда Моурсунда и Джонсона.

«Союзники Линдона Джонсона владеют акциями или управляют делами во всех 8 банках Остина», — писала «Уолл-стрит джорнэл». «Здесь, в Джонсон-сити, примерно в то время, когда Линдон Джонсон вступал в должность вице-президента, «Бразос-тенс стрит корпорейшн» приобрела  $\frac{4}{5}$  акций единственного в городе банка «Ситезенс стейт» с капиталом 3 млн. долл. В правление банка входят Томас, Моурсунд и еще одна важная фигура в этом узком кругу — Джесси Келлам, президент джонсоновской телевизионной компании». Келлам, приятель Джонсона по колледжу, в 1934 г. сменил последнего на посту директора местного отделения Национального управления по делам молодежи, помогал ему во время его первой кампании по выборам в конгресс, а теперь владеет акциями 4 банков Остина и является одним из директоров крупнейшего банка «Кэпитал нэшнл».

Но самой крупной фигурой в банке «Кэпитал нэшнл» был Эд Кларк, бывший государственный секретарь штата Техас, лоббист и специалист по урегулированию политиче-

ских и юридических конфликтов Джонсона. Кларк и его партнеры — крупные держатели акций банка «Кэпитал нэшнл».

А. У. Моурсунд является одним из директоров другого крупного банка в Остине — «Америкэн нэшнл», акциями которого владеет также «Джонсон профит шеаринг плэн» и «Джонсон-сити фаундейшн». «Джонсон-сити фаундейшн» располагает акциями 3 других банков Остина, а всего она имеет банковских акций примерно на 137 тыс. долл.

«Бразос-тенс стрит корпорейшн» занимает прочную позицию среди держателей акций самого крупного в этом районе банка «Остин нэшнл».

Джон Коннелли был первым президентом «конкурирующей» радиокompании KVET. До 1948 г. Коннелли служил секретарем у члена палаты представителей Джонсона, а в 1960 г. руководил его предвыборной кампанией, когда Джонсон сделал попытку стать президентом США. Считают, что Коннелли, находясь на посту губернатора Техаса, искоренил либералов и установил полный контроль истэблишмента над всем штатом. Поначалу Коннелли приобрел половину акций новой радиокompании за 25 тыс. долл., которые он занял у Эда Кларка в «Кэпитал нэшнл бэнк». Кларк тоже основал радиокompанию, бросившую вызов компании Джонсонов KTBC, которую возглавляет супруга Л. Джонсона.

Федеральная комиссия по средствам связи, писала «Уолл-стрит джорнэл», очевидно, не заметила, что у KVET и у KTBC один и тот же адрес и что среди основателей KVET есть представители KTBC. По закону владелец одной радиостанции не может держать даже небольшое количество акций конкурирующей радиостанции в том же городе. Уолтер Дженкинс, ставший впоследствии помощником президента Джонсона по административным вопросам, был одним из первых держателей акций радиостанции Коннелли.

Возникшие в Вашингтоне трудности в связи с появлением новой радиостанции были быстро преодолены. Просьба KVET предоставить возможность вести передачи на той же волне, которую использовала одна из радиостанций в городе Сан-Антонио, расположенном в 70 милях от Остина, была быстро удовлетворена Федеральной комиссией по средствам связи. Вслед за этим Управление гражданской авиации заявило, что постройка 210-футовой радиомачты «будет препятствовать безопасным полетам». Однако уже через две недели Управление изменило свое мнение.

«KVET, как и KTBC, принадлежащая супруге Джонсона, без труда была включена в национальную радиовещательную сеть после подписания контракта с компанией «Мьючуэл бродкастинг систем». И по сей день эти две радиостанции остаются единственными в Остине каналами национальной радиовещательной сети, хотя в городе имеется 7 радиостанций».

В 1955 г. Коннелли стал адвокатом мультимиллионера Сиды Ричардсона, нефтепромышленника из техасского города Форт-Уорт, укрепив таким образом связь этой группы с узким, почти постоянным кругом людей, чьи интересы всегда ревностно поддерживались Джонсоном в сенате. К этому времени Коннелли передал управление KVET старому школьному товарищу Джонсона Уилларду Дизону.

«Тот, кто в наши дни посетит президента радиовещательной компании Дизона, может познакомиться с его шутливым отношением к конкуренции с Джонсонами и услышать его приятные воспоминания о том, как она проходила. В кабинете Дизона можно также увидеть и два портрета: один из них — это коричневая фотография его школьного товарища Линдона, сделанная в 1932 г. Другой — большая фотография президента Соединенных Штатов с автографом».

Через несколько дней после появления этого красноречивого сообщения Джонсон дал сведения о своем финансовом положении — случай беспрецедентный для президента Соединенных Штатов. По этим данным, его основной капитал состоял из «Тексас бродкастинг корпорейшн» и земельных участков. Общий размер этого капитала составлял 3 484 098 долл. Права собственности распределялись между членами семьи таким образом, что активы самого президента составляли 378 081 долл., активы его жены — 2 126 298 долл. и двух несовершеннолетних дочерей — примерно по 500 тыс. долл. О «Джонсон-сити фаундейшн» не говорилось ни слова.

Как указывала «Таймс», при определении размеров капитала исходили из сумм, выплаченных в момент приобретения имущества; производившие же подсчет специалисты сами отметили, что они придерживались метода, который «не применяется для установления стоимости в случае продажи объектов инвестиций».

Бесчувственные и враждебно настроенные республиканцы называли эти оценки «невероятно низкими», а метод определения стоимости сравнивали с методом «города Нью-Йорка, в реестре которого цена острова Манхэттен определена

в 24 долл.», якобы когда-то выплаченные за него индейцам.

Стоимость только одной объявленной собственности составляла, по общему мнению специалистов, более 15 млн. долл.

В самом опубликованном отчете были обнаружены неточности. В общем балансе активов стоимость ранчо в Техасе оценивалась в 502 478 долл., эта цифра была получена в результате ошибки в расчетах, поскольку подсчет на основе приведенных печатью пунктов дал бы цифру 1 445 822 долл. Здесь или неправильно указана общая сумма, или ошибочно перечислены ее составляющие, в чем можно убедиться, обратившись к «Таймс».

За прошедшие 10 лет объявленные доходы семьи Джонсонов наличными деньгами составили 1,8 млн. долл. независимо от формального увеличения общей суммы активов в 4 раза. Первоначальная стоимость радиовещательной компании в 1944—1947 годах составляла 24 850 долл. Неделимая прибыль 2 445 830 долл. за вычетом возможного налога на капитальные прибыли была использована исключительно на то, чтобы увеличить стоимость компании до 2 470 680 долл. Налог на капитальные прибыли будет уплачен только в случае продажи этой радиовещательной компании.

Было объявлено, что радиовещательная компания полностью принадлежит супруге Л. Джонсона и двум ее дочерям. Компания вкладывала капитал или владела радиотрансляционными установками в городах Остин, Уако, Бриан и Виктория (штат Техас), а также в городе Ардмор (штат Оклахома).

За исключением цифровых данных, заявление Джонсона не отличалось ни по характеру личного состояния, ни по характеру распределения имущества среди членов семьи от заявления любого магната с Уолл-стрита. Президент и его супруга располагали не облагаемыми налогом ценными бумагами штата и местных органов на сумму 159 270 долл. и 239 270 долл. соответственно. Каждый из них владел частью ранчо стоимостью 227 114 долл. и менее значительными «другими активами».

Состояние Л. Джонсона и его супруги было передано на попечение в ноябре 1963 г., сразу же после его вступления в должность президента США, и находилось там до тех пор, пока Джонсон не ушел с федерального поста. Тем не менее он занимал высокий федеральный пост еще до установления опеки, которая заключается в простом акте передачи управ-



ления имуществом доверенным лицам. Этот акт не означает лишения права собственности.

Может ли президент, будучи владельцем опекаемого имущества, выступить, скажем, за строгий правительственный контроль телевизионной рекламы или за обложение налогом той нефти, с которой он не взимается? Сможет ли он согласиться с Ньютоном Майноу, протеже Кеннеди, в том, что телевидение — это «целина»?

Газета «Нью-Йорк таймс» так писала по этому поводу 25 сентября 1965 г.:

«Собственность передана на попечение в то время, когда президент исполняет свои обязанности, и, бесспорно, Л. Джонсон будет особенно стремиться избежать обвинений в том, что он оказывает влияние на решения Федеральной комиссии по средствам связи. Но столкновение интересов будет происходить до тех пор, пока высшее должностное лицо в стране будет прямо или косвенно владеть долей имущества, вверенного ему в управление.

Это имущество Л. Джонсон приобрел в период пребывания в конгрессе. Он делал то, что многие конгрессмены... уже сделали. К сожалению, нет законов, запрещающих конгрессменам владеть радиовещательными или телевизионными станциями или вкладывать капиталы в другие сферы, которые регулируются федеральными органами или зависят от правительственных контрактов. Но сам факт передачи Л. Джонсоном имущества в опеку при вступлении в должность президента свидетельствует о том, что занятие бизнесом в области, контролируемой правительством, предполагает наличие конфликта как для членов конгресса, так и для хозяина Белого дома».

В качестве выхода из положения «Таймс» предлагает «лишение» его собственности, не указывая при этом, как это должно произойти. Если бы все было распродано, президент получил бы солидную прибыль. А если бы все было роздано с благотворительной целью, первоначальный замысел потерял бы всякий смысл.

Заявление Джонсона о своем финансовом положении позволило внимательному наблюдателю ознакомиться, насколько было возможно, с делом крупного представителя истеблишмента и профессионального политического деятеля, который 30 лет назад был, пользуясь известным сравнением, беден как церковная крыса, и увидеть, где кончаются риторические заявления и проявляется истинная философия истеблишмента. Количество энергии, затраченное на то, чтобы на

голом месте сколотить такое состояние, должно дать представление о характере личных побуждений. А опубликованные данные нисколько не напоминают хобби, которому посвящают лишь свободное время.

Еще более странно то, что, будучи президентом, Л. Джонсон продолжал скупать через агентов крупные партии скота и земельные участки, которые поднимаются в цене в результате принятого властями штата проекта строительства шоссе и моста, о чем подробно писала газета «Нью-Йорк таймс» 26 декабря 1966 г. Это сообщение о приобретении Л. Джонсоном в полную собственность 14 тыс. акров земли на 5 различных ранчо дало повод вашингтонским острякам назвать Л. Джонсона самым крупным торговцем недвижимостью среди президентов Соединенных Штатов после президента Джефферсона, «купившего» штат Луизиана.

Хотя Л. Джонсон по собственной инициативе вовлек Соединенные Штаты в крупную войну в Азии, которую комитет начальников штабов долгое время советовал избегать любой ценой, многие поддерживают его как строителя «великого общества». К мифу же о «великом обществе» следует относиться так, как было предложено на ежегодной конференции членов Американской ассоциации специалистов в области политических наук в 1965 г. Газета «Нью-Йорк таймс» писала об этом следующее:

«Хотя прошлой осенью многие из этих специалистов голосовали за Джонсона, их комментарии свидетельствуют о весьма скептическом отношении к искренности веры Вашингтона в то, что предложил нынешний президент в своей программе «великого общества»: свой напористый стиль личного руководства и призыв к использованию добродетелей одной «великой партии» — новому важному элементу в американской политике.

Нелсон Полсби из Уэслейанского университета выразил общее мнение, заметив: «Во всем этом нет ничего нового. Все сводится к тому, что благодаря Барри Голдуотеру демократы получили в конгрессе подавляющее большинство за счет принятия программ, отвергавшихся еще со времен «нового курса» и «справедливого курса».

Коллега Полсби Клемент Э. Воуз суммировал различные мнения, сказав, что «Джонсон не придумал ничего нового, а утвердил идеи, которые развивались со времен Генри Уоллеса».

На этом оставим в покое «великое общество».

Прежде чем покончить с горацио элджерами в политике, ознакомимся еще с несколькими самородками, обнаруженными репортером газеты «Геральд трибюн» Домом Бонафиди.

Член палаты представителей Уильям Э. Миллер, кандидат от Республиканской партии на пост вице-президента на выборах 1964 г., находясь на содержании у «Локпорт фелт компани», «открыто проталкивал в конгрессе выгодные для компании постановления». Покинув конгресс, он через 3 недели стал вице-президентом этой компании.

Сенаторы Спессард Голланд и Джордж Смазерс (штат Флорида) и Б. Эверетт Джордан и Сэмуэль Дж. Эрвин-младший (штат Северная Каролина) внесли совместный законопроект, защищавший интересы «Флорида пауэр энд лайт компани», об освобождении от контроля федеральных органов частных сооружений, не связанных непосредственно с линиями электропередачи между штатами.

«До продажи большей части своих ценных бумаг сенатор-демократ Уоррен Г. Магнусон (штат Вашингтон), председатель комиссии по вопросам торговли, был одним из владельцев радиостанции в Сиэттле. Одной из обязанностей его комиссии был надзор за работой федеральной комиссии по средствам связи».

Принятый в 1925 г. закон о борьбе с коррупцией обязывает конгрессменов сообщать о пожертвованиях и расходах на предвыборные кампании и ограничивает их 5 тыс. долл. для членов палаты представителей и 25 тыс. долл. для сенаторов, однако большое число членов обеих палат при заполнении особых анкет после выборов пишут в соответствующей графе: «Никаких расходов».

И все же при выборах в конгресс тратятся или по меньшей мере собираются огромные суммы денег. Официально известно только о 18,5 млн. долл., собранных в ходе предвыборных кампаний в «нетипичном» 1962 г., хотя при квалифицированном подсчете получается цифра 100 млн. долл.

В действительности для достижения политических целей тратятся баснословные денежные суммы.

Законами предусмотрена уголовная ответственность за уклонение от подачи сведений или сообщение ложных сведений, однако до сих пор не было начато ни одного уголовного дела по закону 1925 г.

Следует сказать, что довольно многие члены обеих палат конгресса заражены болезнью, для названия которой упот-

ребляют эвфемизм «конфликт интересов». Однако в действительности никакого конфликта интересов нет. Интересы ясно выражены и недвусмысленно сводятся к одному — лично-му обогащению за счет общественных средств.

Этой болезнью заражены не только признанные члены истэблишмента. Сенатор-демократ Томас Додд никогда не считался представителем истэблишмента, и это, возможно, было одной из причин того, что его действия стали предметом робких расследований в сенате, хотя они ничем не отличались от действий других сенаторов. Единственная разница заключалась разве только в том, что Додд был связан с враждебными иностранными кругами и вторгся в сферу деликатных вопросов внешней политики, находящихся в юрисдикции комиссии по иностранным делам, где председательствует бдительный Дж. Уильям Фулбрайт.

Где же нужно провести черту, которую не должны переступать конгрессмены?

Для борьбы с паразитизмом в самом сердце американской политической системы были предложены некоторые довольно неэффективные меры. Одна из них заключается в том, что конгрессмены должны сообщать о своих личных активах, чтобы избирателям было ясно, принимают ли те решения, руководствуясь общественными интересами или же личной выгодой. Это предложение поддержали сенаторы Кларк, Уэйн Морзе, Поль Дуглас, Клиффорд Кейс, Джэкоб Джавитс, Кеннет Китинг, Морин Ньюбергер и другие, причем все они не принадлежат к истэблишменту. В палате представителей это предложение поддержали Эдит Грин, Огден Рейд и Джон В. Линдсей. Сенаторы Кларк, Хью Скотт (штат Пенсильвания), Стефан Янг (штат Огайо), Уильям Проксмайер (штат Висконсин), Уайн Морзе (штат Орегон) и Майк Мэнсфилд (штат Монтана) добровольно дали сведения о своих личных активах, а Поль Дуглас публично отчитался о своих ежегодных доходах и расходах. Последователей у них оказалось очень мало.

Сенатор Дирксен, как и ожидали, выступил против этого законопроекта, смехотворно утверждая, что эта мера приведет к «вмешательству в личные дела» и превратит его в «гражданина второго сорта», в чью личную жизнь смогут вмешиваться все, кому не лень.

Будучи независимой и абсолютно не контролируемой избирателями силой, истэблишмент никогда не узаконит такую меру, а если даже он и пойдет на этот шаг, вряд ли кто-либо будет с законом считаться.

Если конгрессмены и станут сообщать, пусть даже ежегодно, о своих активах, вряд ли от этого будет какая-либо польза. Ведь первоначальный капитал бедняка конгрессмена в большинстве случаев складывается из тайных подарков, сомнительных пожертвований на проведение предвыборных кампаний, адвокатских гонораров, преподнесенных публично наград и щедрых банковских ссуд. И если какая-либо из этих сумм будет подлежать объявлению, ее можно записать на имя жены, родителей, дочерей, сыновей, двоюродных братьев и сестер и других родственников.

По существу, любой человек может располагать крупными активами, не записанными на свое имя. Можно иметь миллион акций крупной корпорации, не регистрируя в ней своего имени. Формально акциями владеть будут неизвестные наемные лица, которые, подписав банковские трансферы, передают акции тому, кто затем заполняет эти трансферы.

Всякий желающий скрыть свои активы может прибегнуть к более удобному способу, пишет «Уолл-стрит джорнэл» — лучшая информационная газета вот уже несколько десятков лет. Деньги можно перевести в собственную холдинговую компанию с нейтральным названием (фиктивную компанию где-нибудь в Лихтенштейне, Люксембурге, Панаме, на Багамских островах) и открыть номерной счет в одном из швейцарских банков, владельцам которых строгие швейцарские законы запрещают сообщать имя вкладчика. Швейцарский банк от своего имени может покупать или продавать на любом рынке ценные бумаги, недвижимое имущество или другую собственность, не указывая, от чьего имени он действует. Доходы пересылаются непосредственно клиенту или в адрес фиктивной компании, которая разменивает банковские чеки и передает деньги их истинному владельцу. Управляют фиктивной компанией низкооплачиваемые служащие, охотно выполняющие эти довольно легкие операции. Если наличные деньги понадобятся в Соединенных Штатах, их можно привезти туда в собственном бумажнике или получить через курьера.

По свидетельству «Уолл-стрит джорнэл», в США к такому способу уклониться от уплаты подоходного налога, налогов на капитальные прибыли и наследство уже прибегают многие американские бизнесмены, дипломированные специалисты, владельцы игорных домов Лас-Вегаса, гангстеры, некоторые миллионеры и держатели по меньшей мере 10% акций кор-

пораций среди администраторов. «Уолл-стрит джорнэл» считает, что в эти операции вовлечены сотни миллионов, а возможно, и миллиардов долларов.

Вывоз капиталов за границу с целью избежать уплаты налогов ничем не ограничен.

Единственная возможность добиться значительных изменений в конгрессе и в характере выборных должностных лиц — это привлечь к активной политической деятельности людей совершенно другого типа, возможно по своему складу противоположных представителям истеблишмента. Учитывая все факторы, в том числе и неопределенность настроения избирателей, добиться этого будет чрезвычайно трудно, даже невозможно. Основная трудность кроется в самой системе — во всеобщем равном избирательном праве, которое дает право голоса любому.

Когда конгрессмены требуют от лиц, назначенных на административные или судебные посты, соблюдения ряда строгих правил, то делается это совсем не из-за недостатка инструкций и наставлений. Будучи вице-президентом и председателем сената, Томас Джефферсон установил в 1801 г. следующее правило: «Если обсуждаемый билль затрагивает личные интересы сенатора, он не должен участвовать в обсуждении». Именно так поступает компетентный судья, когда ставится вопрос о его личной причастности к разбираемому делу.

Это правило предполагает, что рассматриваемый государственный орган состоит из джентльменов и, возможно, специалистов своего дела. Однако избиратели, как можно заметить, таких людей обычно не поддерживают.

Для более поздних пришельцев из болот, топей, трущоб и скотных дворов это правило было расширено спикером палаты представителей Джеймсом Дж. Блэйном, заявившим в 1874 г., что конгрессмен может голосовать за свои личные интересы, если обсуждаемая мера выгодна не только ему лично, но и целой группе. (В 1884 г. Блэйн был обвинен во взяточничестве при решении вопроса о предоставлении земельных участков для железнодорожной компании «Литл-Рок энд Форт-Смит рейлроуд».)

Газета «Геральд трибюн» после приведения ряда полезных сведений подобного рода писала: «Как правило, побочные доходы сенатора или члена палаты представителей — прямое следствие того, что сам он является членом конгресса».

Передача денег конгрессменам уже давно вошла в практику, писала «Уолл-стрит джорнэл» 11 мая 1966 г., подчеркнув, что десятки конгрессменов «разрешают своим богатым сторонникам основывать административные фонды или позволяют лоббистам бизнесменов и профсоюзов организовывать торжественные подношения, отмечать юбилеи, устраивать вечеринки по случаю дня рождения, используя также и другие предлоги для сбора пожертвований, не обязательно связанных с расходами на проведение предвыборных кампаний. К ним, в частности, относятся административные расходы, затраты на организацию приемов и путевые издержки».

Немногие законодатели, отметила «Уолл-стрит джорнэл», отказываются от дополнительных денег, выплачиваемых по статье административных расходов. «Большинство же их считает пожертвования, поступающие помимо обычных предвыборных фондов, абсолютно нормальным явлением, притворно полагая, что лицо, жертвующее деньги, отнюдь не посягает на независимость получателя».

Эти заявления публикуются под рубрикой «пояснения фактов» Уолл-стритом для множества людей, питающих некоторые иллюзии относительно характера и причин деятельности правительства.

Никогда не следует забывать, что существующие законы, принятые конгрессом, и только конгрессом, не запрещают подобной деятельности. Фактически они поощряют ее, хотя подробное исследование этого вопроса во многих отношениях было бы утомительным. Как и всякий настоящий властелин, конгресс пользуется большими привилегиями. Такими же, в сущности, привилегиями пользуется и президент.

Конгресс и президент могут делать все, на что нет особого запрета и что не влечет за собой наказания. Так они и поступают — делают все что угодно.

Простое перечисление полномочий конгресса в 8-м разделе статьи I конституции США может легко убедить любого сомневающегося в том, что совокупная власть конгресса и президента крайне велика. Любая малочисленная группировка, подобная руководству истеблишмента, способному с помощью интриг (этого главного метода «практического» осуществления политики) изнутри навязывать свою волю этой разобщенной власти, бесспорно, обладает колоссальным механизмом, оснащенным арсеналом различных современных технических новшеств. Верховный суд и президент — единст-

венное сдерживающее начало для конгресса, хотя немедленные или конкретные действия с их стороны в значительной мере возможны лишь теоретически. Если президент хочет, чтобы с ним сотрудничал конгресс, он сам должен сотрудничать с конгрессом.

В мире утвердившихся гигантских корпораций трудно, начав заниматься бизнесом, сколотить солидное состояние, тем не менее большие возможности накопления богатства существуют для тех, кто знает, как пролезть в сферу политики. Судя по всему, в будущем по-настоящему крупные состояния, скорее всего, будут создаваться на поприще политической деятельности, и, возможно, мы уже сейчас являемся свидетелями значительного увеличения состояний политических деятелей. Если так оно и будет, в Соединенных Штатах повторится то же, что произошло в Древнем Риме, а затем и в Европе, когда накоплением богатств занимались скорее лица, имевшие отношение к верховной власти, чем те, кто был непосредственно связан с торговлей. Легко заметить, что в большинстве случаев накопления богатств политических деятелей прошлого имели место в системе налогообложения и заключения правительственных контрактов.

Бывший сенатор Поль Дуглас, детально изучивший этику членов конгресса, считает, что повышать им жалованье нецелесообразно, однако огромные суммы, выплачиваемые корпорациями своим вундеркиндам-администраторам с целью заставить их работать эффективно, наводят на некоторые размышления. Если бы конгрессмены получали в год по 200 тыс. долл. каждый плюс 50 тыс. долл. на служебные расходы и не платили бы при этом налогов, они по крайней мере знали бы, откуда берется их состояние. Знали бы они и на кого работают. Такое жалованье, заметно подняв репутацию члена конгресса, привлекло бы многих из тех, кто при нынешней системе не хочет прибегать к унижительным уверткам и грязным махинациям ради денег, чтобы иметь ощутимые доходы и таким образом достичь так называемого прочного финансового положения. В целом общественные затраты были бы невелики — всего 133 750 тыс. долл. в год. Это пустяк в сравнении с суммами, выделяемыми на осуществление различных сомнительных проектов, и намного меньше тех денег, которые тратятся на проведение выборов.

Против столь огромного увеличения жалованья можно было бы ожидать возражения, во-первых, со стороны скромных рядовых граждан, которым нынешний оклад конгрессмена 30 тыс. долл. в год плюс служебные расходы уже



представляется астрономическим; во-вторых, со стороны самих богачей. Последние или по меньшей мере их советники и лоббисты в большинстве своем выступили бы против этого, поскольку такое жалование сделало бы конгрессмена практически независимым от богачей. Всего за 6 лет службы сенатор смог бы легко накопить собственный миллион, а после этого позволить себе показать язык вездесущим жертвователям. Правда, кое-кому и такое жалование показалось бы малым и они все равно принялись бы за старые трюки, возможно, с еще большей энергией. Однако риск лишиться хорошо оплачиваемого места, как и в корпорациях, стал бы эффективным средством, удерживающим от участия в закулисных махинациях. Должностные лица корпораций, как свидетелям факты, более нетерпимы в вопросах нравственности, чем большинство конгрессменов.

### *Главная сделка*

Теперь мы можем понять суть главной сделки, заключаемой в подсознательно, но инстинктивно верно определяемые моменты, между финансистами-политиками, представителями корпораций и правительственными политиками в этом «государстве благоденствия и войны».

Финансовые воротилы щедро снабжают правительственных чиновников, стремящихся к финансовой независимости, деньгами в форме пожертвований на «избирательные кампании», публичных подношений, адвокатских гонораров и просто пожертвований в обмен на значительные замаскированные налоговые (и прочие) уступки, вплоть до полного освобождения от налогов исключительно крупных доходов (чего постоянно добиваются в комиссиях конгресса представители крупных богачей), а также в обмен на заботливое облегчение налогового бремени за счет перенесения его основной тяжести на плечи политически неграмотных трудящихся масс. Без такого финансирования «преуспевшие в политике бедняки» никогда не смогли бы собрать достаточно средств для предпринимательской деятельности на основе федеральных лицензий (предоставление которых они косвенно контролируют) в таких сферах деловой активности, как жилищное строительство, радио и телевидение, мошенническая торговля товарами в рассрочку, банковские операции местного значения, страхование и спекуляция субсидиями при перепродаже земель, богатых нефтью и полезными ископаемыми. Не получая гонораров от благодарных клиентов-корпораций, многие

адвокаты-конгрессмены едва смогли бы перехватывать выгодные контракты у адвокатских фирм, меньше связанных с политикой.

Подобно тому как гангстеры, попав в затруднительное положение, прибегают к услугам искусных высокооплачиваемых адвокатов, так и крупные монополии, столкнувшись с трудностями юридического характера, обращаются к солидным корпоративным адвокатским фирмам на Уолл-стрите, Стейт-стрите и Ла Саль-стрите. И если с текущими делами вполне справляются небольшие фирмы, имеющие связь с конгрессом, то для более серьезных схваток необходимо ввести в бой тяжелую артиллерию — известные фирмы с солидной репутацией. С ними ошеломленные судьи ведут себя смиренно под впечатлением той истины, неопровержимо доказанной посредством законов логики и философии, что богатство — добродетель, а бедность — преступление. Однако менее известные адвокатские фирмы незаменимы, когда они регулярно направляют законодательство в нужное русло.

Естественно, что создание для крупных собственников благоприятных условий вплоть до полного освобождения от налогов с помощью лазеек в налоговой системе, щедро оставленных там законодателями, приводит к необходимости взвалить на плечи рядовых рабочих растущее бремя расходов на поддержание экономики «государства благоденствия и войны». Этим и объясняется кривобокая структура налоговой системы, которой мы только слегка коснулись.

Замечательным качеством политика-демократа (и это прекрасно понимают на Уолл-стрите) является способность околпачить огромную массу налогоплательщиков с помощью притупляющего восприятие жонглирования словами и апелляции к стихийно возникающим настроениям. Свои способности он использует таким образом, что публика, если и не приходит в восторг, то по меньшей мере увязает в этом словоблудии, насыщенном избитыми ораторскими перлами. А чтобы продемонстрировать еще и свое дружеское расположение, он целует младенцев, дарит улыбки, без конца жмет руки и в изобилии поедает непривычные блюда, которыми его пичкают местные избиратели.

А рядовой избиратель, не зная, как поступить, и в отчаянии цепляясь за меньшее из двух зол, считает, что он отдает свой голос наилучшим образом, что он все продумал и сумеет разобраться в сложной ситуации.

Марксисты утверждают, что государство — орудие господствующего класса. И хотя это сверхочевидная истина, она

вызывает частые споры доморощенных мудрецов и вводит в заблуждение многих, полагающих, что финансисты-политики или крупные капиталисты отдают строгие прямые приказы своим послушным ставленникам в правительстве, иногда просто подняв трубку телефона на Уолл-стрите и прокричав в нее суровые инструкции. Трудно придумать что-либо более далекое от истины, хотя и известно, что прямая телефонная связь между Уолл-стритом и Белым домом существовала при республиканских правительствах по меньшей мере вплоть до пребывания на посту президента Гувера.

Метод, с помощью которого финансисты-политики побуждают государственных деятелей шагать с ними в ногу, конечно, не столь прямолинеен. Он не сводится также и к тому, что их склоняют на свою сторону, прибегнув к логически стройным аргументам в пользу существования свободного предпринимательства или капиталистической системы. Финансисты-политики делают правительственных политиков своими единомышленниками, дав им возможность стать свободными (на основе правительственной лицензии) предпринимателями. Вот как легко достигается единомыслие. В том, что этот процесс столь прост, можно убедиться, наблюдая, как быстро политический деятель изменит свои убеждения, если не предвидится *quid pro quo*. В такой обстановке самозванных консерваторов можно подвести к тому, что они будут выступать за довольно радикальные меры независимо от окружающего социального климата.

Легко заметить, что конгрессмены и представители богатей в целом более рьяно выступают в защиту экономической поддержки правительства через систему свободного предпринимательства, чем те, кто получает от этого прямую выгоду. Редко можно услышать, чтобы Рокфеллер, Дюпон, Меллон, Форд или какой-либо другой не столь известный обладатель огромного богатства распинаясь бы о несомненных достоинствах свободного, ничем не ограниченного предпринимательства. Эту задачу благоразумно возлагают на новообращенных сторонников.

Этим новым сторонникам капитализма, неожиданно разбогатевшим в результате крупной сделки или слепой удачи, предоставлена возможность открывать ошеломляющие преимущества системы, анализ которой выявляет в ней столько сомнительных аспектов, что лучше в них не углубляться.

Оценки, даваемые капитализму экономистами, все более сдержанны, чем оценки политических деятелей, ибо у последних имеются большие основания видеть исключительные до-

стоинства в системе, напоминающей несущку, регулярно откладывающую золотые яйца — разумеется, для них. Многие экономисты, причем некоторые с тревогой, наблюдают, как конгресс стремится держать государственный сектор экономики (так несколько витиевато величают правительственные невоенные операции) на голодном пайке и в то же время благоприятствует частному или корпоративному сектору. Конгрессмены в целом без особого энтузиазма относятся к школам, паркам, больницам, санаториям, строительству жилых домов для малоимущих, библиотекам и другим подобным заведениям, но зато проявляют чрезмерно большой интерес к производителям вооружения и владельцам игорных заведений. Хотя строительные и другие программы в государственном секторе и можно «доить» до определенной степени в самом начале (скажем, при выборе подрядчика или при покупке земельного участка), «доеение» не может длиться бесконечно, как это имеет место с доходными предприятиями в частном секторе.

К доходному предприятию, например площадке для кегельбана, отношение совсем другое. Прежде всего с него можно непрерывно взимать налоги, а это большое преимущество: ведь школы и подобные им заведения не платят налогов, а поглощают их. Кроме того, с владельца можно регулярно выколачивать пожертвования в фонд предвыборных кампаний и получать непредвиденные подарки в качестве платы за манипуляции с правительственными постановлениями. В определенных рамках (по меньшей мере в рамках, допускаемых законом) владелец находится в зависимости от «демократичного» политика и его маленького железного ларца для пожертвований.

Если же «демократичный» политик позаботился о том, чтобы две новые крупные автострады пересеклись как раз у въезда на площадку для кегельбана и чтобы на них в обязательном порядке были установлены длинноциклические светофоры, то он, конечно же, заслуживает публичной благодарности от владельца кегельбана за принесенную обществу пользу. Разве новый бизнес не увеличил объем национального валового продукта? Политический деятель, добившийся этого и получивший в связи с этим общественное признание, является, очевидно, именно тем политическим деятелем, выражение признательности которому должно быть конкретным.

Совершенно очевидно, что для дальнейшего функционирования этой системы в ее нынешнем виде необходимо сотрудничество между финансистами-политиками и правительствен-

ными политиками. Нет никакой надобности в откровенном обмене мнениями между ними, поскольку единственным средством поставить на место последних (если кто-либо из них сойдет с пути истинного) являются деньги — надежная смазка для американской политической машины. Это не значит, что *все* государственные деятели падки на деньги. Вовсе не обязательно, чтобы *все* они были на стороне крупного капитала. Внешне их сотрудничество будет лучше выглядеть при наличии честных оппозиционеров, даже воинствующих противников. Такое расхождение во взглядах призвано внушать мысль о том, что каждая сторона занимает ту или иную позицию в зависимости от характера той или иной дискуссии.

Крупным финансовым магнатам нужно всего лишь «демократическое» большинство: в состоящей из 3 человек подкомиссии законодательной комиссии, в самой законодательной комиссии, состоящей из 15—25 человек, на собрании партийных лидеров, в котором участвуют от 50 до 100 человек, в законодательном органе, состоящем из 100 или 435 человек. Этого нетрудно добиться в стране, насчитывающей 200 млн. жителей. Еще не все потеряно, даже если интересы крупного капитала защищает меньшинство, ибо оно, прибегая к вполне законным средствам, может блокировать или завести в тупик любую внезапно возникшую оппозицию, и если уж крупные капиталисты не смогут настоять на своем, то этого не сможет сделать никто, если, конечно, не произойдет какого-либо невероятного политического переворота под влиянием необычных обстоятельств.

### *Деньги и политика*

О том, что на политику тратится огромное количество денег, известно всем. На эту тему написано много пространственных исследований, и нет необходимости перечислять их. Даже не являясь исчерпывающими, они свидетельствуют о постоянном притоке в политику крупных денежных сумм.

Если что и вызывает сейчас беспокойство, так это растущая стоимость американской политики на данном этапе.

Герберт Э. Александер — авторитет в области определения стоимости предвыборных кампаний, директор «Ситизенс рисерч фаундейшн», назначенный президентом Кеннеди исполнительным директором президентской комиссии по контролю за расходами на проведение кампаний, подсчитал, что на предвыборную кампанию 1964 г. было истрачено по меньшей мере 200 млн. долл., при этом не учитывались усилия доброволь-

ных агитаторов, бесплатная деятельность государственных служащих или любителей и неизбежные комментарии по телевидению, в газетах и других печатных изданиях. Но, как мы уже отмечали, предвыборные кампании не являются единственной статьёй политических расходов. Совершенно очевидно, что общая сумма расходов чрезвычайно велика.

Виктор Бернштейн опубликовал в этой связи в журнале «Нэйшн» за 27 июня 1966 г. короткую, но острую статью, озаглавленную «Личное богатство и государственный пост. Большие расходы на проведение кампаний». Как уже было отмечено, деньги на политику жертвуют не рядовые граждане. Во всех случаях они поступают от владельцев крупной собственности и людей с прочным финансовым положением, которые составляют лишь 1% числа всех, получающих прибыль. Кроме того, в последние годы денежные пожертвования поступают также и от профсоюзных боссов, которые сами относятся к категории граждан, получающих высокие доходы.

Как показал Бернштейн, выборная система в отличие от внутриправительственной системы назначаемых постов (а это еще одна статья больших расходов) обходится чрезвычайно дорого. Так, например, в 1966 г. было запланировано затратить 175 млн. долл. только на уровне штатов. Место в сенате, по свидетельству Бернштейна, может обойтись в 1 млн. или более долларов, а чтобы сделать Джона Линдсея энергичным мэром Нью-Йорка, было израсходовано 2 млн. долл. Последняя цифра не включает затрат его соперника.

Чтобы принимать участие в политике, подчеркивает Бернштейн, нужно быть богатым или иметь богатых друзей. Об этом свидетельствует частое упоминание имен таких богачей (помимо других), как Кеннеди, Гарриман, Рокфеллеры, Ромни. Далее Бернштейн попутно задает вопрос о том, кто лучше служит демократии (под этим он подразумевает захудалую политическую систему США): «относительно бедные политики, своими постами обязанные поддержке богачей», или же сами богачи? Бернштейн оставил без внимания примечательный, на мой взгляд, факт: Джонсон и многие другие, не упомянутые им, разбогатели, занимаясь политикой, за счет политики и для политики.

### *Родословная конгрессменов*

Большинство конгрессменов, входящих ныне в 1% людей с самыми высокими прибылями, по меньшей мере вначале были людьми нуждающимися. Это убедительно показал До-

нальд Р. Мэтьюз в своем исследовании «Сенаторы США и их мир». Мэтьюз считает, что, за небольшим исключением, все сенаторы были выходцами из среднего класса.

Используя его несколько расплывчатое деление на классы, такие, как дипломированные специалисты, собственники и государственные служащие, фермеры, низкооплачиваемые служащие и промышленные рабочие, я бы сказал, что по происхождению их можно скорее отнести к низсреднему и среднему классу. Это подтверждается прежде всего тем, что из 180 сенаторов в период с 1947 по 1957 г. не менее 52% были выходцами из сельских районов. В те годы, когда они еще только родились, такие понятия, как относительно высокий доход и длительное обучение, как правило, еще не рассматривались в этих районах как свидетельство принадлежности к вышесреднему классу. «Такие города, как Сентервиль (штат Южная Дакота), Айзебель (штат Иллинойс), Тэн-Майл (штат Пенсильвания), Райзинг-Сан (штат Делавэр) и Гонеа-Пэс (штат Южная Каролина), дали больше сенаторов (в изучаемой группе), чем все города Соединенных Штатов, вместе взятые». Большинство остальных сенаторов — выходцы из небольших городов, причем подавляющее большинство в этой группе составляют выходцы из населенных пунктов, насчитывающих от 2500 до 5 тыс. жителей. Иными словами, сенат, управляющий урбанизированной и механизированной страной, состоит из чистейших провинциалов.

Относительно классового происхождения читаем: «Дети низкооплачиваемых служащих, рабочих, прислуги и сельскохозяйственных рабочих (а эти категории в 1900 г. включали 66% всех работающих по найму) составили лишь 7% всех сенаторов послевоенного времени. Негров среди сенаторов не было, хотя негры составляют 10% населения страны.

Некоторые сенаторы — сыновья фермеров — вышли из относительно бедных семей, но в каждом отдельном случае утверждать это невозможно. Но есть все основания считать, что очень немногие сенаторы вышли из рабочего класса.

И все же у 33% сенаторов-демократов и 31% сенаторов-республиканцев отцы были фермерами, а фермеров никогда не считали принадлежащими к вышесреднему классу. Кроме того, у 16% сенаторов-демократов и 7% сенаторов-республиканцев отцы были юристами, которых в Соединенных Штатах также не всегда относят к вышесреднему классу.

О том, что большинство конгрессменов происходят из среднего класса, а потому, вероятно, стремятся подняться

вверх по социальной лестнице и восхищаются плутократами-предпринимателями, а не плутократами-рантье, свидетельствует и тот факт, что до первого избрания в сенат 102 человека работали в политических организациях, причем 88 из них начали карьеру юристами, а 97 считали юриспруденцию своей основной специальностью, помимо политики. В процентном отношении 26% из них до первого избрания в сенат занимали посты в судебно-исполнительных органах (прокуратуре), 23 — в административных органах, 17 — в законодательных органах штатов, 11 — в палате представителей, 9 были губернаторами, 9 — в местных выборных органах, 3 занимали выборные посты в штатах и 2% были служащими в конгрессе.

Тем, кто надеется, что появление на политической арене новых, растущих деятелей улучшит обстановку, следует обратить внимание на то, что пополнение рядов высокопоставленных чиновников происходит сейчас именно за счет людей подобного рода. Если кто-то думает, что деятели из законодательных органов штатов испытывают большое желание улучшить управление, ему следует посмотреть, во что они превращаются, попав в конгресс, и это заставит его рассуждать более здраво.

Классовое происхождение может многое сказать об убеждениях человека, однако оно не всегда является определяющим фактором, и это легко доказать. Несмотря на свое не слишком высокое происхождение, Эверетт М. Дирксен и Маргарет Чейз Смит всегда были столпами истеблишмента, против которого резко выступают Джозеф С. Кларк и ряд других состоятельных патрициев, а Л. Джонсон, некогда бывший оборванцем в буквальном смысле слова, стал одним из его лидеров.

Хотя классовое происхождение действительно часто определяет политические взгляды, особенно выходцев из средних и высших классов, все же рациональным определяющим моментом при оценке политических деятелей должен быть характер тех предложений, которые они готовы претворить в жизнь. Если свои рабочие предложения они формулируют разумно, с учетом существующих обстоятельств и в соответствии с критически выработанными взглядами, то, по-моему, таким политикам цены нет независимо от того, родились ли они в хлеву или во дворце, придерживаются ли они консервативных, умеренных, либеральных или радикальных взглядов.

Отвлекаясь от основной темы, заметим, что, по подсчетам



Мэтьюза, 84% сенаторов учились в колледжах, причем 31% из них — в самых привилегированных заведениях. Не менее 45% избрали своей специальностью право. Из них 47% учились в высших юридических школах. Следовательно, будучи юристами, многие из них теоретически могли понять назначение любого законодательного акта и при желании легко могли бы при первом же чтении найти лазейку в налоговом постановлении. Все вышесказанное позволяет сделать следующий вывод: законы о налогах имеют такой характер не случайно и не являются результатом небрежного отношения со стороны законодателей. Они преднамеренно составляются в интересах истеблишмента, точно так же как пуля для кольта 0,45 калибра изготавливается с одной целью — убить. Другими словами, большинство сенаторов обычно точно знают, что делают. Дело не в том, каков их интеллект, а в том, на что они способны в своей деятельности.

Некстати проявленный энтузиазм увлек профессора Мэтьюза далеко в сторону. Так, исходя из того, что 85% сенаторов окончили колледжи (по сравнению с 14% населения в целом по стране), он пишет, что «в формальном смысле слова сенаторы наиболее образованны среди всех профессиональных групп в Соединенных Штатах». Мэтьюз правильно делает, оговаривая «в формальном смысле слова», что просто указывает на факт посещения учебного заведения.

Профессор Мэтьюз разъясняет, что из тех сенаторов, кто учился, но не обязательно окончил колледж, 69% посещали учебные заведения, не относящиеся к привилегированным колледжам Лиги Айви. Хотя некоторые из вошедших в эти 69%, возможно, и посещали, окончив или не окончив, школы, отличающиеся существующей в них суровой дисциплиной, большинство сенаторов, как свидетельствует «Who's Who», учились в довольно захудалых колледжах.

Я приведу два ярких примера, доказывающих, что многие сенаторы невежественны, хотя, казалось бы, их анкетные данные свидетельствуют об обратном.

### *Сенаторы и логика*

Сенатор Джеймс Истлэнд, председатель влиятельной комиссии по правовым вопросам («Who's Who» сообщает, что он учился в Алабамском университете и в университете Вандербильта, однако не закончил ни того, ни другого), в 1962 г. опубликовал подготовленный его служебным персоналом подробный доклад, в котором утверждалось, что различные чле-

ны Верховного суда во многих случаях принимали «прокоммунистические» решения, а Верховный суд в целом принимал такие решения не менее 46 раз.

Логически Истлэнд рассуждал следующим образом: «Официальные лица коммунистов — политики. Официальные лица Республиканской и Демократической партий тоже политики. Следовательно, официальные лица Республиканской и Демократической партий — прокоммунистически настроенные люди».

Ни один образованный человек не мог бы принять всерьез этот столь надуманный довод.

После того как бывший лидер демократического большинства в сенате Линдон Б. Джонсон поселился в Белом доме, он продемонстрировал такую же элементарную путаницу, особенно во вьетнамском вопросе, вызвав тем самым беспокойство у ученых мужей по всей стране. Аргументы Джонсона в пользу продолжения военных действий во Вьетнаме были сбивчивы, запутанны и противоречивы.

Главной ошибкой в рассуждениях Джонсона по вьетнамскому вопросу была не форма, а содержание. Его рассуждения строились так: «Если сбрасывать на людей бомбы, они будут вести переговоры. Бомбы на людей сбрасываются. Следовательно, люди будут вести переговоры».

Эти рассуждения абсолютно ошибочны, так как неверна их первая посылка, ибо, как известно, бомбардировки лишь усиливают сопротивление народа.

Разумный довод, от которого Джонсон сразу же отмахнулся, будучи, вероятно, не в состоянии понять его суть, заключается в следующем: «Когда на людей падают бомбы, они сопротивляются еще более отчаянно (и не желают вести переговоры)».

Именно это и произошло в действительности, подтвердив тем самым ценность законов логики при знании и правильном применении их.

Г-н Джонсон по своим знаниям, судя по его анкетным данным, превосходит г-на Истлэнда: Л. Джонсон имеет степень бакалавра естественных наук, полученную в Юго-западном учительском колледже штата Техас.

В сенате (и в палате представителей) заседают в основном не просто провинциалы, а малообразованные провинциалы, хотя и следует признать, что они отличаются хитростью, присущей низшим животным. Основной грех большинства из них состоит в том, что они считают себя лидерами.

Касаясь роли денег в политике, Бернштейн цитирует высказывание Роберта Прайса — человека, мыслящего практически, одно время бывшего заместителем мэра Нью-Йорка, — о том, что, кроме небольших денежных сумм, принадлежащих общенациональным или окружным комитетам, кандидат должен иметь и собственные средства. «Если кандидат пользуется популярностью, — заметил Прайс, — он может собрать значительную сумму за счет мелких пожертвований многих людей после обращения к ним по радио или по почте. Но основную потребность в деньгах он может удовлетворить с помощью друзей или друзей своих друзей, в результате трудовой деятельности или занятия бизнесом. *Крупнейшие жертвователи — это чаще всего фирмы, получившие правительственные контракты или надеющиеся получить их. Их я называю хищниками, ибо после победы на выборах они захотят получить за свои деньги что-то определенное.*» [Курсив мой. — Ф. Л.]

Заметив, что большинство участников политических кампаний отвергают крупные пожертвования не так поспешно, как мэр Нью-Йорка Линдсей, Бернштейн соглашается со многими наблюдателями в том, что «чем выше и влиятельнее пост, тем вероятнее появление в списке пожертвований большого числа имен богачей». Богачи дают деньги многим партийным комитетам, быстро соглашаются заплатить за объявление, занимающее целую страницу в партийной брошюре, 15 тыс. долл. (которые до недавнего времени вычитались из суммы налога), уплачивают 1 тыс. долл. или более за вступление в члены президентского клуба и с энтузиазмом платят огромные деньги за место на званых обедах.

Рассмотрев вопрос о влиянии денег в политике, Бернштейн пишет, снова цитируя Р. Прайса:

«Кандидат больше всего нуждается в средствах или в источнике их получения перед своим выдвижением. Как только это происходит, его акции как победителя автоматически повышаются, кроме того, в его распоряжение переходит и партийный аппарат. Но до этого он должен рассчитывать только на свои средства».

Существует огромное количество законов, регулирующих денежные расходы во время выборов, но, как отмечает Бернштейн, они изобилуют лазейками, явно предусмотренными заранее.

Политическому комитету разрешается получить или за-

тратить только 3 млн. долл. в год, но этот закон относится лишь к комитетам, действующим в двух или более штатах, и не относится к комитетам, действующим только в одном штате или на местах, или к целому ряду межштатных комитетов. Кандидат на законном основании может иметь сто комитетов, собирающих по 3 млн. долл. каждый, то есть всего 300 млн. долл. Он также может иметь местный комитет, который один собирает все 300 млн. долл.

Каждый политический комитет, находящийся в федеральной юрисдикции, обязан сообщать в палату представителей о всех лицах, жертвующих более 100 долл., а также о тех, кто принимает более 10 долл.; однако эти сведения хранятся в Вашингтоне всего 2 года и не подлежат контролю или ревизии.

Каждый кандидат в сенаторы может лично затратить до 25 тыс. долл., кандидат в члены палаты представителей — до 5 тыс. долл., однако не существует никаких ограничений на размеры получаемых пожертвований или на затраты других лиц в пользу кандидата. Каждый из них может законно иметь бесчисленное множество комитетов, получающих неограниченные суммы.

Ни один национальный банк, корпорация или профсоюз не имеет права вносить деньги в фонд проведения выборов, первичных выборов, предварительной конвенции по выдвижению кандидатов или собрания партийных лидеров, но служащие этих организаций могут на законном основании делать пожертвования в неограниченном количестве и организовать любое число «просветительских» или «внепартийных» организаций.

Правительственным подрядчикам запрещено в период переговоров о контракте или сроках его действия вносить пожертвование в фонд кандидата на федеральный пост, однако служащий подрядной фирмы может беспрепятственно делать это.

Ни один человек не имеет права жертвовать за один раз более 5 тыс. долл. кандидату или комитету в течение любого календарного года, однако любой может бесконечное множество раз жертвовать по 5 тыс. долл. любому числу кандидатов или любому числу комитетов, агитирующих за одного кандидата.

Если отбросить всю словесную шелуху юридических формулировок, станет ясно, что всякие ограничения отсутствуют, что любое лицо, корпорация, банк, профсоюз или любая другая организация могут по различным каналам жертво-

вать любые суммы в пользу любого лица или группы лиц, стремящихся быть избранными на тот или иной пост. Законы, регулирующие денежные затраты на проведение выборов,—это такая же практически бесполезная галиматья, как и законы, регулирующие денежные затраты на вознаграждение должностных лиц. Принятие существующих законов, как и налогов и налогового законодательства, преследует единственную цель — успокоить несведущую общественность и одновременно получить возможность продолжать делать по-своему.

Все это говорит о том, что за влияние на творцов политики или за прямой доступ к ним нужно платить большую сумму наличными.

Чтобы читатели не подумали, что приводимые источники недостаточны официально, а потому и не убедительны, обратимся еще раз к номеру надежной «Уолл-стрит джорнэл» за 20 сентября 1960 г. Касаясь проблемы затрат на проведение кампаний, газета писала:

«Откуда поступают все эти деньги? Несмотря на растущее значение мелких пожертвований, собиратели фондов все еще зависят от богатых жертвователей, дающих по 500 и более долларов. Вот почему председатель Национального комитета Республиканской партии Мортон обратился с особой просьбой к членам нью-йоркского клуба «Юнион лиг», охарактеризовав финансовое положение партии как «чрезвычайно трудное». Вот почему некоторые демократы обеспокоены возможным дезертирством техасских нефтепромышленников. В порядке профилактики представители демократов (сенатор Смазерс из штата Флорида) и член палаты представителей Икард (из штата Техас) в августе 1960 г. собрали 100 хьюстонских нефтепромышленников и заявили им: „Пусть вас не беспокоит наша политическая платформа, демократы вас не обидят“. Смазерс и Икард сказали правду.

Богачам всегда можно сказать от имени обеих партий: «Не беспокойтесь о платформе. Вас не обидят, ибо старый добрый истеблишмент и, вполне возможно, сам президент все тщательно контролируют. Политическая платформа — это лишь лживый обман».

Что бы произошло, если бы конгресс принял вдруг абсолютно беспристрастный закон о налоге? Одним из результатов явилось бы то, что члены конгресса, проголосовавшие за такой закон, сразу лишились бы своих сверхпрограммных доходов. Следует отметить, что богачи делают пожертвования за счет денег, сэкономленных в результате неуплаты нало-

гов, и таким образом за счет общественных средств они имеют возможность проводить такую политику, какую пожелают. Что ж, ловко придумано!

### *В защиту политического деятеля*

Однако я не советую читателям торопиться с вынесением смертного приговора политическому деятелю из рода Амегисанус.

Согласно американской системе правления, народ независим и имеет право изгнать любого деятеля с поста во время очередных выборов. Боевой клич «Изгнать мошенников!» не раз раздавался в период бурных избирательных кампаний; часто он исходил от других мошенников, пытающихся занять место изгоняемых.

Обоснованием для такого явного попустительства является утверждение, будто люди (по определению, хорошие) знают или интуитивно могут почувствовать, кто из двух политических деятелей более достоин быть избранным. Однако опытные политики знают, что добросовестной службы еще недостаточно, чтобы сохранить благосклонность избирателей.

Это можно доказать на многих примерах, я же ограничусь описанием лишь одного печального случая, происшедшего несколько лет назад. Сенатор-республиканец Кеннет Б. Китинг на выборах в штате Нью-Йорк в 1964 г. потерпел поражение от демократа Роберта Ф. Кеннеди. У избирателей не было особых оснований невзлюбить Китинга, который отличался либерализмом, голосовал за все меры, одобряемые большинством нью-йоркцев, и пользовался благосклонностью в широких журналистских кругах до выборов и после своего поражения на них. Анализируя впоследствии причины своей победы, сенатор Кеннеди отметил, что Китинг совершил тактическую ошибку, поскольку, вместо того чтобы воздержаться от борьбы и с чувством собственного достоинства положиться на свои прошлые заслуги, он включился в предвыборную кампанию и в панике повел атаку на Кеннеди, подобно какому-нибудь политическому авантюристу из штата Массачусетс. Это позволило Р. Кеннеди наносить словесные контрудары, которые привлекли всеобщее внимание и которые при других обстоятельствах он вряд ли смог бы нанести с таким успехом.

Поражение образованного, но не блистающего Китинга еще раз показало, что удачно избранная тактика в предвыборной кампании и привлекательность новой личности мо-

гут принести больший успех на выборах, чем безупречная деятельность на государственном посту.

Материально не обеспеченный политический деятель имеет перед глазами множество подобных примеров и знает о переменчивости настроения избирателей, поэтому он заранее принимает соответствующие меры и заботится о том, чтобы запастись кое-какими ценностями на случай неожиданного провала на очередных выборах. Обрекая себя на пожизненное пребывание на государственных постах, политический деятель вовсе не рассчитывает на то, что он может оказаться без работы или средств существования, если в его услугах вдруг перестанут нуждаться. Короче говоря, он умен по сравнению со своим сумасбродным окружением.

Если бы ко всем служащим применялись те же меры, что и к политикам, им пришлось бы через каждые 2, 4 года или 6 лет в споре с соперниками отстаивать свои должности в присутствии держателей акций, клиентов и разного рода глупцов. И если бы эти люди считали, что новый кандидат выглядит бодрее, моложе, более подтянут, имеет приятную внешность, хорошо подвешенный язык или более религиозен, они голосовали бы за него. Именно для защиты от подобных критических суждений рабочие энергично выступают за учет стажа и гарантии трудоустройства во всех случаях, когда им удастся создать свою организацию. Политического деятеля — обычного, второстепенного, без фамильных связей — мало привлекает идея демократии, согласно которой человек, занимающий пост, не имеющий наследственного состояния и существующий только на свое жалованье, должен подлежать бесцеремонному смещению с поста «народной массой», чтобы после этого присоединиться к толпе ищущих работы на открытом рынке рабочей силы. Поэтому он и оберегает себя от подобного плачевного положения всеми возможными для него способами, иногда очень сомнительными и далеко не соответствующими его положению.

Пример многих преуспевающих политических деятелей говорит о том, что они настолько благоразумны и осторожны, защищая себя, и настолько удачливы, что имеют не только гарантированную работу и денежные сбережения. Они становятся настоящими богачами, способными показать «нос» глупому народу, что, хотя и украдкой, они делают.

Не следует думать, что я приношу извинения за политика, представляя его как человека, который, намереваясь занять высокое положение, заинтересован сохранить свою должность. Я просто рисую открывающуюся перед ним перс-

пективу. Лишь только потому, что он занимает под присягой такое положение, по важности превосходящее положение врача, нужно настаивать, выслушав исчерпывающие доводы сторон, на строжайшей оценке его деятельности. Когда врач, стремясь укрепить свое финансовое положение, нарушает каноны врачебной этики, выполняя ненужные, дорогие операции, общество и его столпы не прощают ему этого на том лишь основании, что понимают его финансовые затруднения. Точно так же мы можем осудить типичного зарвавшегося политического деятеля; он увильивает от выполнения своих истинных обязанностей, стремясь занять положение, выгодное лишь для него самого.

### *План улучшения американской системы*

В обязанность театрального критика не входит давать советы, как плохой спектакль сделать хорошим. Критик высказался, и на этом его работа прекращается. Однако многие думают иначе, полагая, что ставят критика в безвыходное положение вопросом: «Что вы предлагаете для улучшения спектакля?» При этом подразумевается, что добиться этого трудно или вообще невозможно.

Многие мудрецы, сидящие на политических задворках, именно так и считают: «Демократия [имеется в виду существующая в США система], возможно, и несовершенна, но это лучшая из всех систем».

Полностью отрицая это, я специально для скептиков изложу основные меры, с помощью которых можно легко улучшить американскую систему, хотя эти улучшения ни в коем случае не спасут ее навсегда.

Нельзя отрицать, что наилучшее правительство — это правительство, состоящее из наиболее компетентных людей. Так, мы видим, что подавляющее большинство медиков становятся квалифицированными специалистами лишь после напряженной учебы и практики. Будущим врачам предъявляются определенные требования — в медицинском учебном заведении, во время практики и на государственных выпускных экзаменах. Тем не менее мошенники могут миновать даже самый строгий контроль, а некоторые сами становятся мошенниками, и предотвратить это чрезвычайно трудно.

Если бы к тем, кто занимает правительственные посты, предъявлялось требование иметь определенный уровень образования, то все, отвечающие этому требованию, составляли бы некую общественную группу, из которой следовало бы



выбирать кандидатов от любой партии. В ответ на возражения глуповатых умников, считающих, что эта мера является препятствием для бедных парней — главных исполнителей в системе политической коррупции, — я скажу так: бедных парней, не имеющих возможности получить образование, следовало бы допускать к участию в политической жизни лишь после сдачи экзаменов наравне с теми, кто получил образование.

Никому не придет в голову выдать диплом врача человеку, попросившему об этом, на том основании, что он не имел возможности получить медицинское образование; точно так же в нормальных условиях в государстве никому в голову не должна приходиться мысль разрешить малообразованному человеку занимать государственный пост.

В предлагаемой мною системе отбора не обойтись без мошенников, но их число будет столь незначительным, что им придется с величайшим трудом подыскивать себе единомышленников для проведения своей линии.

Но как бы ни были строги предъявляемые требования, они не могут помочь выявить всех неспособных заниматься политической деятельностью. Я легко могу составить требования, которые преградили бы путь Гардингу, Кулиджу, Эйзенхауэру, Джонсону и им подобным в конгресс, но, к сожалению я не знаю, как сделать так, чтобы эти требования, закрывая доступ в конгресс Уилсону и Гуверу, одновременно не закрыли бы его и некоторым достойным людям.

Среди предъявляемых им требований юридическое образование, с моей точки зрения, имело бы очень небольшое значение, зато весьма важными считались бы отличные оценки, полученные в первоклассном учебном заведении (именно в первоклассном), по социологии, гуманитарным наукам и логике.

Предлагая меры по улучшению американской системы, следовало бы обратить также внимание на тех, кто выбирает людей, занимающих посты, то есть на тех, кто голосует. Улучшить положение в этой области можно, применив простую систему дифференцированного голосования. Каждый гражданин, не получивший образования, имел бы, как и сейчас, 1 голос. Окончившие начальную школу имели бы 2 голоса, окончившие среднюю школу — 4 голоса, а окончившие колледж — 16 голосов. Но поскольку образованные люди неравномерно распределены по выборным округам, я бы подсчитал среднюю цифру для всей страны и соответственно пропорционально перераспределил голоса в каждом округе.

Те, кто не имеет образования, могли бы быть отнесены в период голосования к более высокой категории после сдачи всех тех экзаменов, которые сдавали бы граждане из этой категории голосующих.

Эти нововведения оказались бы чрезвычайно полезными, поскольку, поставив избрание на тот или иной пост в зависимость от уровня образования, они подняли бы значение последнего в глазах общественности. Любой гражданин, имеющий 2 голоса, смог бы легко перейти в группу граждан, имеющих 4 голоса, изучив программу средней школы самостоятельно или посещая занятия в любой школе. Точно так же граждане, имеющие 4 голоса, могли бы переходить в категорию граждан, имеющих 16 голосов.

Чем выше интеллект у избирателя, тем легче ему решить, за которого из кандидатов, уже прошедших тщательный отбор, ему следует голосовать.

Я бы вовлек в эту деятельность присяжных, которые составили бы группу кадровых работников, получающих жалованье из общественных фондов и выдвигаемых из числа особо образованных людей. Для выполнения работы хватило бы, очевидно, жюри из 6 присяжных, которые выносили бы решения в каждом отдельном случае. В такой системе не было бы места нынешним ретивым жюри из бестолковых присяжных, слишком часто принимающих сомнительные решения. Присяжные, специально подготовленные для оценки фактов и вынесения решения в соответствии с законами, составили бы резерв будущих соискателей выборных постов.

Пусть никто из читателей не думает, что я считаю свои идеи наилучшими и надеюсь, что они будут немедленно подхвачены и осуществлены теми, кто окажется у власти. Но кто знает, возможно, в какой-нибудь счастливый день эти идеи принесут республике свои плоды.

Только те, кто станет отрицать, что наиболее подготовленные люди должны управлять государством и иметь больший вес при отборе личного состава правительства, могут возражать против этого плана, который легко осуществить без значительных нарушений основных государственных институтов.

### ГРАНИЦЫ ФИНАНСОВО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ИМПЕРИЙ

Поскольку защитники частной собственности рассматривают управление собственностью как великую социальную заслугу (в исключительном случае действительно так может быть), мы коснемся мимоходом в данной главе и этой стороны дела, хотя управление личными состояниями едва ли можно расценивать как явно общественный вклад. В лучшем случае этот вклад может быть весьма сомнительным. Как бы мы ни восхищались ловкостью и демократическими манерами владельца плантации, сам по себе тот факт, что он хорошо управляет своей плантацией, не дает оснований неумеренно восхвалять его общественные заслуги.

Что касается корпораций, то большинство крупных из них управляется искусно. Они являют собой образцы высокой эффективности и рационального планирования, осуществляемого в их собственных корыстных интересах. Одними корпорациями управляют сами наиболее крупные их владельцы, другими — высокооплачиваемые наемные управляющие, представляющие интересы наиболее крупных владельцев корпораций. Но хотя похвальная эффективность и рациональное планирование, проводимое в их собственных корыстных интересах, являются характерной чертой крупных корпораций, господствующая в государстве точка зрения, продиктованная руководителями этих самых корпораций, заключается в том, что никакого государственного планирования не должно быть. Планирование, осуществляемое правительством, безнравственно, ибо оно ведет к этатизму, явлению самому по себе вредному, в то время как корпоративное планирование в целях получения максимальной прибыли — дело добродетельное. Следовательно, рациональна

только политика, осуществляемая корпорацией в ее собственных интересах, а сумбурная государственная политика не в силах противостоять политике корпораций. А если это так, хорошо управляемая корпорация лишь в редких случаях заслуживает государственной поддержки; но часто обнаруживается, что ее деятельность носит, несомненно, антиобщественный характер. Следовательно, само по себе хорошее управление корпорацией не является общественной заслугой. Такого рода деятельность может прикрывать искусно организованное пиратство. Поэтому мы не будем принимать во внимание утверждение, что корпоративное управление уже само по себе является социальной заслугой, хотя в некоторых случаях оно и может оказаться таковым.

### *Империя Рокфеллеров*

Империя Рокфеллеров, совмещающая прибыльные и неприбыльные предприятия, приведена здесь в чисто иллюстративных целях в качестве главного и обычно пользующегося наибольшим признанием примера такой мнимой заслуги, с тем чтобы позднее коснуться аналогичных, но не столь крупных финансово-политических комплексов. В настоящее время империя Рокфеллеров — это международная система промышленной, финансовой, культурно-просветительной и политической деятельности, которая по своему многообразию, по своим количественным и качественным характеристикам затмевает все подобного рода системы. Нынешнее, третье поколение правящих Рокфеллеров — 5 сыновей и дочь Джона Д. Рокфеллера-младшего, не считая самостоятельную ветвь Уильяма, брата основателя империи, — целиком обладает тем, что составляет квинтэссенцию многих крупных феодальных кланов, достойных того, чтобы включить их в современную сказку из «Тысячи и одной ночи». Представители этого поколения — люди поджарые и мускулистые, ни один из них не страдает ожирением или худосочием. Они богаты не только количественно, но и качественно, как рождественский фруктово-орехово-розовый торт.

Ныне царствуют следующие братья Рокфеллер: Джон Д. III (род. в 1906 г.), Нелсон Олдрич (род. в 1908 г.), Лоуренс С. (род. в 1910 г.), Уинтроп (род. в 1912 г.) и Дэвид (род. в 1915 г.). У них есть еще сестра Эбби Мозз, которая, как утверждают друзья семьи, ведет в этом блестящем секстете почти беззвучную партию. Все они обладают незаурядным умом, и это обстоятельство играет не последнюю роль в

их успехах, хотя фактически совокупные качества членов семьи, выработанные в результате длительного общения с опытными людьми, плюс умственные способности состоящих у них на службе специалистов и ученых значительно превосходят их личные умственные способности. Подобно правителю крупного государства, они в любой момент могут получить гораздо больше необходимой им информации, чем та, что помещается в их собственных головах. Во всяком случае, они обладают весьма обширными сведениями о современном мире и в этом смысле могут дать сто очков вперед большинству своих современников.

Уже набирает силу четвертое и даже пятое поколение Рокфеллеров. В настоящий момент насчитывается 23 здравствующих представителя четвертого поколения. Джон Д. III имеет 1 сына и 3 дочерей, у Нелсона — 4 сына и 2 дочери, у Лоуренса — 1 сын и 3 дочери, у Уинтропа — 1 сын, у Дэвида — 2 сына и 4 дочери и у Эбби — 2 детей. Некоторые из этих отпрысков теперь уже сами имеют детей, представителей пятого поколения Рокфеллеров, — членов прочно обосновавшейся всемирной династии.

### *Их собственное представление о себе*

Образ Рокфеллеров, как они сами себе его рисуют, решительно отличается от того представления, какое складывается о них у беспристрастного наблюдателя, хотя под воздействием обработчиков общественного мнения многие теперь видят Рокфеллеров такими, какими последние сами себя изображают. «Отцу мальчиков, — пишет Джо Алекс Моррис, — с юных лет внушали мысль (и его мать всячески ее поддерживала), что деньги семьи принадлежат богу, а ему самому уготовано быть лишь управляющим. Нечто подобное он внушил и своим сыновьям». Итак, они лишь управляющие богатством. Однако эта похвально скромная роль приносит огромные доходы, привилегии, неограниченную свободу действий, незаметные для постороннего глаза преимущества и неудобства.

Высказываясь по проблемам внешней торговли после второй мировой войны, Нелсон Рокфеллер заметил: «В прошлом столетии капитал направлялся туда, где он мог принести наибольшую прибыль. В нынешнем столетии он должен направляться туда, где может оказать наибольшие услуги обществу». Что ж, слова благородные...

Высказываясь далее по поводу финансирования различ-

ных предприятий в Латинской Америке, Нелсон Рокфеллер заявил: «По существу, мы сооружаем головные заводы. При этом сталкиваемся со множеством крупных проблем, требующих своего разрешения. Мы надеемся, что наши заводы продемонстрируют, чего можно добиться с американской предприимчивостью в целях разрешения этих проблем, имеющих чрезвычайно важное значение как для нашего внутреннего положения, так и для наших позиций на мировой арене. Ибо, если мы хотим, чтобы наша система выжила, мы должны справиться с этими проблемами». Следовательно, Нелсон Рокфеллер озабочен тем, чтобы выжила «наша система».

Итак, Рокфеллеры считают себя управляющими, оказывающими услуги обществу и помогающими разрешать крупные мировые проблемы в полном соответствии с интересами «нашей системы».

### *Экономическая база*

«Доступ к любым источникам достоверных сведений о размерах богатств братьев Рокфеллер, — пишет журнал «Форчун», — бдительно охранялся от посторонних с самого рождения братьев. Уставные положения попечительских фондов, которые учреждал на их имя их отец, никогда не предавались гласности, и даже имена попечителей известны лишь членам семьи и нескольким главным советникам. Богатство братьев в большой степени сосредоточено в нефтяных компаниях, таких, как «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», «Креол» и «Сокони вакуум», но точный размер этих вложений все еще является тайной, поскольку принадлежащие братьям пакеты акций этих компаний ниже того уровня, начиная с которого обязательно представлять сведения в Комиссию по делам фондовой биржи». Правда, отрывочные данные о некоторых попечительских фондах были собраны в материалах Временной национальной экономической комиссии и приведены в гл. IV настоящей книги. Тем не менее благодаря тому, что Комиссия по делам фондовой биржи не требует представления сведений о пакетах акций, составляющих менее 10% всех акций данной компании, за исключением тех случаев, когда владельцем акций является служащий компании, 6 Рокфеллеров, из которых ни один не является служащим либо директором «Стандард ойл», могут совместно владеть (но определенно не владеют) почти 60% акций каждой из множества компаний «Стандард ойл», не регистрируя этого в официальных документах.

«Эти обстоятельства чрезвычайно затрудняют точный подсчет, — продолжает «Форчун», — однако для выявления материального источника могущества братьев, то есть их богатства, такая оценка совершенно необходима. Подсчитано, что их личные состояния превышают 100 млн. долл. каждое [данные относятся к 1955 г., предшествовавшему буму, когда еще был жив их отец.—Ф. Л.]; большая часть этих денег помещена преимущественно в попечительские фонды и приносит каждому из них личный доход, вероятно, в размере 5 млн. долл. в год до уплаты налогов, но контроль за этими деньгами сосредоточен в руках попечителей. Примерно 7 млн. долл. ежегодно уходит на обычную благотворительность или на такие дары, как недавнее предложение Лоуренса Рокфеллера передать половину острова Сент-Джон для создания на Виргинских островах национального парка. Помимо попечительских фондов, они владеют примерно 150 млн. долл., составляющими стоимость «Рокфеллер сентер» [явно заниженная сумма, так как один только «Эмпайр стейт билдинг» был продан за 100 млн. долл.—Ф. Л.]; около 15 млн. долл. фигурирует как капитал, помещенный в гарантируемые правительством новые предприятия; 12 млн. долл. вложено в латиноамериканские предприятия — молокозаводы, магазины самообслуживания, рыбные промыслы, свинофермы. Следовательно, богатство братьев как минимум составляет свыше 500 млн. долл. Даже в долларах по курсу 1955 г. это совсем не так плохо по сравнению с состоянием в 900 млн. долл. в 1913 г., принимая во внимание, что состояния их отца, их сестры и других членов клана Рокфеллеров не включены в эти 500 млн. долл., если учесть выплаченные налоги и все, что было роздано».

После смерти Джона Д. Рокфеллера-младшего в 1960 г. в центре финансовой мощи явно оказались братья. Налоги на наследство отнюдь не сократили сколько-нибудь значительно первоначальное состояние «Стандард ойл» главным образом потому, что первый Джон Д. Рокфеллер передал большую его часть своим детям в виде дара и сам оставался до своей смерти сравнительно небогатым человеком, а сын его в первую очередь передал по крайней мере половину этого состояния мелкими частями своим детям и таким образом выплачивал лишь налог на дарственные. Поскольку часть состояния передавалась в 30-х годах по вызванным кризисом низким ценам, другая его часть передавалась, возможно, не только отцом, но и дедом в связи с рождением каждого нового наследника (а такие дары не подлежат налогообложе-

нию), то общая сумма налогов на передаваемую в дар вещь — эластичную, быстро меняющую свои размеры собственность была минимальной. Моррис утверждает: «Начиная с третьего поколения, накопленное богатство семьи в результате налогообложения, филантропических даров и раздела его между наследниками постепенно делится на все большее число частей».

Однако, несмотря на подобные утверждения, нет никаких оснований заявлять, будто состояние Рокфеллеров в какой-то степени раздробляется; если не считать ту его часть, которая, бесспорно, выделяется на общественные цели, оно лишь подразделяется на части в зависимости от распределения доходов от него между непосредственными получателями последних; само же состояние остается не расчлененным в различных объектах собственности. Так называемое налоговое изъятие можно сразу же сбросить со счетов. Состояние, передаваемое частным лицам вследствие применяемой здесь системы попечительства, продолжает оставаться целостным и сохраняет все свое могущество.

Многие ошибочно утверждают, что налоги разрушают крупные состояния, однако можно легко показать, какие именно суммы выплачивались в виде налогов на наследство. Состояние Джона Д. Рокфеллера, после его смерти в 1937 г., оценивалось в 26 410 837 долл., из которых 16 530 тыс. долл. пошло на уплату федеральных налогов и налогов штата. Состояние его сына составляло приблизительно 150 млн. долл., из которых половина была передана в Фонд братьев Рокфеллер, а другая половина — его жене. Первая половина не подлежала налогообложению как филантропическое пожертвование, а вторая половина не подлежала налогообложению в соответствии с предусмотренным в законе о налогах исключением для супругов, согласно которому по закону 1947 г. супруг или супруга получают сверх основной необлагаемой суммы 60 тыс. долл. половину состояния любого размера без уплаты налога. Как отмечали специалисты по налогам, состояние младшего Рокфеллера включало небольшую недвижимую и движимую собственность, которая, кроме переданного благотворительным учреждениям, подлежала обложению лишь небольшим налогом.

Мы видим, таким образом, что с состояния Рокфеллеров, оценивавшегося в 1913 г. в 900 млн. долл., к настоящему времени было выплачено в виде налога на наследство ненамного больше 16 630 тыс. долл.

Но и эта цифра вводит в заблуждение, ибо доллар 1913 г.



по сравнению с долларом в августе 1966 г. обесценился примерно на 70%. Если измерять по курсу сегодняшнего доллара в соответствии с индексом стоимости жизни Бюро статистики труда, состояние Рокфеллера в 1913 г. составляло примерно 3 млрд. долл., не считая тех сумм, которые он поместил в благотворительные фонды до 1913 г. Сегодня человеку нужно зарабатывать в неделю 100 долл., чтобы обладать покупательной способностью 30 долл. в неделю в 1913 г., когда к тому же ему не приходилось платить федеральный налог. Иными словами, то, что в 1913 г. стоило в среднем 30 центов, стоит теперь 1 долл., а иногда к этому добавляются еще и налоги.

### *Совместные инвестиции братьев*

Инвестиции братьев, помимо попечительских фондов, капитал которых может быть роздан лишь их внукам (яркий пример последовательного наследования без права изъятия, если внуки в соответствии с господствующей теорией использования состояний взамен действующих попечительских фондов учредят новые), помещены в корпорации «Рокфеллер бразерз». В 1940 г. братья основали также Фонд братьев Рокфеллер для финансирования бесприбыльных или филантропических операций.

Ни один из братьев активно не участвует в управлении какой-либо компанией «Стандард ойл», хотя большинство, подобно своему отцу, занимали в той или иной из этих компаний после окончания колледжа второстепенные посты, а некоторые временно и директорские посты. Все они являются директорами корпорации «Рокфеллер бразерз», образованной в 1946 г., и компании «Рокфеллер сентер», а также попечителями Фонда братьев Рокфеллер. Дэвид занимает пост председателя сверхмогущественного «Чейз Манхэттен бэнк», одного из «большой тройки» крупнейших коммерческих банков мира. Его двоюродный брат, Джеймс С. Рокфеллер, принадлежащий к семейной ветви Уильяма Рокфеллера, — председатель «Фёрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», другого члена «большой тройки».

Джон Д. Рокфеллер III занимает пост председателя Фонда Рокфеллера и «Дженерал эдюкейшн борд». Лоуренс является председателем «Рокфеллер бразерз» и «Рокфеллер сентер» и изображает из себя «рискующего капиталиста». Нелсон был председателем «Рокфеллер сентер» до того, как в 1958 г. стал губернатором штата Нью-Йорк. Уинтроп воз-

главлял собственную компанию «Уинрок энтерпрайзес» в Арканзасе и участвует в совместных предприятиях братьев; в 1936 г. он был избран от Республиканской партии губернатором штата Арканзас.

В квинтете братьев выработалось разделение труда. Джон Д. III обычно стоит во главе бесприбыльных или филантропических учреждений, Дэвид возглавляет банковские и финансовые, Лоуренс ведает новыми инвестициями, Нелсон (а в последнее время и Уинтроп) непосредственно занимается политической деятельностью (все братья косвенно участвуют в политике, финансируя Республиканскую партию); Уинтроп действует в известной мере обособленно, хотя и участвует во всех предприятиях братьев, а его братья могут участвовать в некоторых его операциях.

В силу ряда причин, связанных с изменением его положения в семье и со сложившимися в его детстве отношениями со старшими братьями, Уинтроп кое в чем более свободен от семейных традиций. Хотя каждый из братьев отличается резко выраженной индивидуальностью, которую психолог объяснил бы местом каждого в семье, особенно заметно выделяется Уинтроп; он более гибок. И его жизнь в семье, и последующий жизненный путь, включая боевой опыт во время второй мировой войны, несомненно, дают основание поставить его на особое место. Несмотря на то что все братья, за исключением Нелсона, служили в вооруженных силах, жизненный путь Уинтропа был настолько своеобразным, что образ его самого как-то не вписывается в общую рокфеллеровскую композицию и вызывает поэтому больше стихийных проявлений общественного внимания к нему. В действительности каждый из Рокфеллеров отличается гораздо большей индивидуальностью, чем это думают их даже самые горячие поклонники. Как отмечают их близкие, по политическим вопросам они часто расходятся во мнениях и на своих встречах, происходящих раз в 3 месяца, ожесточенно спорят друг с другом. Как разрешаются эти споры, большинством голосов или как-нибудь иначе, не уточняют. Занимает ли кто-либо в этой группе господствующее положение и кто именно, не известно.

Чтобы перечислить все приносящие и не приносящие прибыль предприятия и учреждения, с которыми связаны Рокфеллеры, пришлось бы составить длиннейший перечень. Моррис приводит 36 советов управляющих и комитетов, членом которых Джон Д. Рокфеллер III состоял на протяжении восемнадцати лет. и для установления того, каково общее ко-

личество подобных официальных постов, занимаемых братьями, не считая их членства в клубах, он предлагает умножить найденную им цифру на пять. Одни из отмеченных постов — постоянные, другие — временные. Учитывая неприятный прошлый опыт с уполномоченными (например, во время стачки на предприятиях «Колорадо фьюэл энд айрон компани» в 1913 г.), Рокфеллеры теперь сами непосредственно участвуют во всех финансируемых ими операциях; одно лишь участие в бесконечных собраниях отнимает у них много времени и сил. Они — действующие дипломаты или финансисты-политики, стремящиеся покончить с неблагоприятной общественной реакцией на применение огромной власти.

### *Предприятия Рокфеллеров при ближайшем рассмотрении*

Крупнейшими предприятиями Рокфеллеров являются попечительские фонды (по меньшей мере их 75), управляемые доверенными лицами семьи и помещенные в корпорации, главным образом в компании «Стандард ойл». Из чего состоят вклады в попечительские фонды, каково их точное количество и какова их совокупная сумма, официально не известно. В соответствии с обычной практикой управления попечительскими фондами состав их вкладов подвергается изменениям, возможно, лишь путем продажи ценных бумаг по высокому курсу и скупки их по низкому. Подвергались ли подобным изменениям вклады Рокфеллеров, не известно. Если бы попечители были ясновидцами, при каждой благоприятной фазе рыночной конъюнктуры продавали акции по высокому курсу и вновь скупали их по низкому курсу и при этом никогда не ошибались, то сегодня активы попечительских фондов намного превысили бы любые предположения. Поскольку никто не в состоянии точно предвидеть установление высшей и низшей точек курса ценных бумаг на рынке, то теоретически максимальных результатов в биржевой спекуляции добиться невозможно. С гораздо большей уверенностью можно предположить, что относительная стоимость активов попечительских фондов Рокфеллеров, с учетом движения общей экономической конъюнктуры, по меньшей мере не сокращалась. Удавалось ли их попечительским фондам вырваться вперед и добиться результатов, превышающих среднерыночные, не известно, но, принимая во внимание политически обеспечиваемые для нефтяной промышленности тепличные условия, это весьма вероятно.

Для широкой публики представляет интерес вопрос о

том, какова роль братьев в контроле над компаниями «Стандард ойл». Журналисты, пользующиеся доверием семьи Рокфеллеров, пытаются создать впечатление, что они лишь пассивные получатели доходов, лишь рантье. До определенного момента братья могут ограничиваться именно этой ролью. Но в любой момент совокупные активы семьи могут быть мобилизованы для обеспечения действенного господства и контроля. Это было ярко продемонстрировано в 1929 г., когда своему равному председателю «Стандард ойл компани оф Индиана», в которой Рокфеллеры не играли активной роли, пришла в голову мысль захватить в свои руки контроль над компанией. Этот председатель пользовался большой популярностью среди мелких держателей акций, получавших неожиданные для них дополнительные дивиденды и т. п. После того как соперники обратились за поддержкой к акционерам, состоялось специальное собрание, на котором председатель компании был провален подавляющим большинством голосов, включавшим голоса членов семьи Рокфеллеров, представителей филантропических фондов, попечительских фондов этой семьи, а также голоса представителей инвестиционных фирм и попечительских фондов, *не принадлежавших семье Рокфеллеров*. Менеджеры инвестиционных фирм со всего мира, изучив предмет спора, решили занять сторону Джона Д. Рокфеллера-младшего. Председателя же поддержали главным образом мелкие акционеры, ориентирующиеся только на дивиденды. Окончательный подсчет показал, что Рокфеллеры обладали голосами, представляющими 65% акций этой компании. В результате в компании было образовано новое руководство. Главное, что продемонстрировал данный конфликт, — это *власть корпораций*.

### *Кто контролирует корпорации?*

Поскольку существует множество бессмысленных высказываний по поводу того, кто осуществляет контроль над корпорациями, высказываний, принадлежащих профессорам, стремящимся запутать простой вопрос, будет вполне уместно внести ясность в это дело. Впервые эта бессмыслица была изложена в книге Берли и Минза «Современная корпорация и частная собственность», затем ее повторили Джеймс Бернхэм в книге «Революция управляющих» и другие. Даже такие исследователи, как Бэрэн и Суизи, до известной степени поддерживали тех, кто считает, что корпорации контролируют управляющие, а не акционеры.

Когда на карту ставится решительно все (хотя так происходит не всегда), именно акционеры, особенно крупные акционеры, и попечители, ведающие крупными пакетами акций, осуществляют действенный контроль путем *определения состава управляющих*. Как правило, контроль находится в руках акционеров. Существуют, однако, обстоятельства, при которых начинает сказываться влияние той совокупной собственности, о которой говорят Бэрэн и Суизи.

Даже по отношению к мелким акционерам формальная власть управляющих на поверку оказывается ограниченной. В «Дартмутском докладе» Линдал и Картер неоднократно и правильно отмечали, что мелкие акционеры обладают большими юридическими правами для воздействия на политику компании, которые они не используют. Мелкие акционеры обычно заинтересованы лишь в дивидендах, и до тех пор, пока дивиденды продолжают к ним поступать, они инертны. Однако во многих известных случаях один мелкий акционер, обратившись в судебные инстанции, наносил полное поражение руководству компании, даже если оно состояло из крупных акционеров. Законодательство содержит много положений, ограждающих интересы самого мелкого акционера. Большинство мелких акционеров не считают для себя возможным затрачивать время, труд и деньги, чтобы добиться претворения в жизнь этих законоположений; когда метод управления компанией им не нравится, они продают акции, снижая тем самым, к неудовольствию управляющих, курс акций данной компании. Таким образом они оказывают на нее косвенное воздействие.

Господство над корпорацией принадлежит крупным акционерам, не участвующим непосредственно в управлении ею. Я полагаю, что именно такую роль играют Рокфеллеры в империи «Стандард ойл», в которой они являются молчаливыми партнерами. В случае если появится необходимость применить контроль, они без колебания сделают это, как и в случае со «Стандард ойл оф Индиана». Несомненно, об этом постоянно помнит каждое крупное должностное лицо из компаний «Стандард ойл», разбросанных по всему миру.

Точно не известно, каким количеством акций компаний «Стандард ойл» владеют Рокфеллеры, однако известны размеры пакетов акций, коими владеют Фонд Рокфеллера, Фонд братьев Рокфеллер и т. д. Эти пакеты акций также предоставляют право голоса, а в состав попечителей этих фондов входят и Рокфеллеры. Совокупность голосов, связанных с обладанием пакетами акций этих фондов и неустанов-

ленным количеством акций, которым располагают члены семьи Рокфеллеров, обеспечивает семье огромное, быть может не используемое полностью, влияние при решении вопросов управления той или иной компанией. Нет такого руководства компании, которое бы решилось в какой-либо форме игнорировать интересы даже таких вкладчиков, как филантропические фонды, формально являющиеся общественным владением. Так же обстоит дело и в других случаях.

Как я уже отмечал, точная доля участия Рокфеллеров в компаниях «Стандард ойл» не известна. Когда в 1911 г. главную корпорацию — «Нью-Джерси компани» — было предписано распустить, ее разделили на 38 независимых компаний, а акции 33 дочерних компаний, так же как и акции основных компаний, были пропорционально разделены между акционерами. Основная компания выпустила в обращение к тому времени 983 383 акции, из которых Джон Д. Рокфеллер I владел 244 500, или почти 25%, обеспечивавшими ему фактический контроль над компанией. Если такой же была доля Рокфеллера во всех входящих в его империю компаниях, то в настоящее время семья должна была бы владеть приблизительно долей в 25% во всех компаниях империи «Стандард ойл».

Однако имеются все основания полагать, что такое равномерное распределение собственности не сохранилось. Во-первых, акции одних компаний были, очевидно, распроданы, в то время как другим компаниям отдавалось предпочтение. Кроме того, произошло распределение активов между филантропическими учреждениями, хотя в тех случаях, когда такое помещение активов являлось основным, контроль, даваемый этими активами, продолжал оставаться в руках семьи, что также весьма важно.

В последний период жизни Джона Д. Рокфеллера-младшего часто писали, что он владел 10% акций «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», то есть огромным пакетом акций крупнейшей в мире по своим активам промышленной компании; однако, как отмечали, этим вовсе не исчерпывалось участие всей семьи в компании.

Хотя вскоре после роспуска «Нью-Джерси компани» общая доля Рокфеллера в компаниях, ранее составлявших «Нью-Джерси», оценивалась по рыночному курсу примерно в 900 млн. долл., последующие изменения курсов акций показали, что эта цифра была сильно занижена. Ибо на бирже акции «Стандард ойл» котируются намного выше номинала, причем это было еще до наступления автомобильной эры.

Понадобился роспуск треста, чтобы инвесторы получили хоть некоторое представление о размерах богатства этой компании. Это был величайший в истории механизм по производству прибыли. По сравнению с ним даже сегодняшняя компания «Дженерал моторз» кажется маленькой, так как он включал наряду с «Нью-Джерси компани», которая сама по себе владела большим количеством промышленных активов, чем «Дженерал моторз», существующие сейчас «Стандард ойл оф Индиана», «Стандард ойл оф Калифорния», «Мобил ойл», «Маратон» и многие другие крупные компании.

Большая часть упомянутой выше 25-процентной доли активов «Стандард ойл» была разделена между членами и благотворительными фондами семьи Рокфеллеров. Налоги на наследство и на дарственные мало повлияли на размеры состояния Рокфеллеров; что касается подоходного налога, то он выплачивался далеко не со всего дохода компаний. Этот доход приберегался и вновь вкладывался в дело.

Так обстоит дело с попечительскими фондами, корпоративным контролем и ролью Рокфеллеров в компаниях «Стандард ойл».

### *Рискующие капиталисты за работой*

Фирма «Рокфеллер бразерз» — это совместная частная инвестиционная компания братьев, в которую они, очевидно, вкладывают свой доход от вложений в «Стандард ойл», такой диверсификацией страхуя себя от неустойчивой конъюнктуры. Размеры активов компании не сообщаются. Эта фирма, председателем которой является Лоуренс Рокфеллер, видимо, концентрирует свою деятельность в области новейшей передовой техники. Сам Лоуренс свои личные средства вкладывал в технически передовые, быстрорастущие компании; исследователи вроде Морриса оставляют невыясненным вопрос о том, включали ли эти инвестиции Лоуренса в какое-то время и средства его братьев. Иногда он действует от имени всех братьев, а иногда, по-видимому, лишь от собственного имени.

Как сообщает Моррис, за первые 5 лет существования фирмы «Рокфеллер бразерз» братья вложили в нее менее 4 млн. долл., тогда как общий размер их инвестиций в новые предприятия за этот период составил 15 млн. долл. Провозглашенная цель фирмы «Рокфеллер бразерз» заключается в том, чтобы «стремиться к социальному и экономическому прогрессу, равно как и к получению справедливой прибыли

от инвестиций». Размеры нынешних активов компании не оглашаются.

Лоуренс, слывающий в семье «механиком», в 1938 г. совместно с летчиком-асом Эдди Рикенбейкером купил компанию «Норт америкэн авиейшн», которая затем была преобразована в «Истерн эйр лайнз» — весьма прибыльное предприятие. Затем он вступил в неудачливую «Плат ле Паж», явившуюся пионером вертолетостроения, и, наконец, вложил средства в тогда хромавшую «Макдонелл эйркрафт корпорейшн», в которой после войны братья коллективно владели 20% активов; в последнюю компанию братья первоначально вложили лишь 400 тыс. долл., помимо произведенных еще раньше вложений Лоуренса, составлявших, по оценке Морриса, скромную сумму 10 тыс. долл. Фирма «Макдонелл эйркрафт» строила новейшие реактивные истребители «фантом» и «банши», усовершенствованные модели которых до сих пор поступают на вооружение. В самое последнее время компания активно занялась производством космической техники. Впрочем, предприятия Рокфеллеров как представителей нефтяного бизнеса уже составляли неотъемлемую часть передовой военной промышленности страны.

Другие капиталы братьев были вложены в «Маркарт эйркрафт компани оф Лос-Анджелес» (прямоточные и импульсные реактивные двигатели, электронные приборы управления и аэронавигационное оборудование); в «Лэборетри фор электроникс оф Бостон» (циклотронное и радиолокационное оборудование, электрические системы управления полетом и системы наведения); в «Эйрборн инструментс лэборетри» (радиолокационные и электронные приборы, целеуказатели); в «Эйркрафт радио корпорейшн» (радиолокационные и другие электронные приборы); в «Хорайзнс» (научные и экспериментальные разработки в области машиностроения) и в авиастроительную фирму «Глэнн Л. Мартин» (один Лоуренс, на 1952 г. — 1 млн. долл.).

Кроме того, Лоуренс Рокфеллер имеет долю в «Ризкшн моторз» (21%), «Маркарт эйркрафт» (20%), «Уоллес авиейшн» (27%), «Флайт рифьюэлинг» (30%), «Пясецки геликоптер» (17%), «Эйрборн инструментс» (24%), «Эйркрафт радио» (24%), «Нью-Йорк эйруэйз» (3%), «Хорайзнс» (5%) и в «Ньюклир девелопмент ассошиейтс» (17%).

По утверждению журнала «Форчун», четыре из каждых пяти этих предприятий имели успех.

Значительную часть своих личных инвестиций братья Рокфеллер решили направить в сферу, где преобладала но-



вая техника, видя в ней широчайшую перспективу. Определенное представление об их более широком подходе к размещению своих капиталов дает анализ портфеля ценных бумаг Фонда братьев Рокфеллер.

На конец 1964 г. он включал государственные облигации и облигации корпораций на 20 689 425 долл. по рыночному курсу, векселя корпораций на 21 882 161 долл., привилегированные акции на 1 801 589 долл. и обыкновенные акции на 161 608 512 долл., стоимость которых по бухгалтерским книгам или на момент приобретения составляла 88 157 570 долл. Вся сумма активов фонда оценивалась в 205 981 687 долл.

Указанный портфель ценных бумаг, подобно всякому сбалансированному инвестиционному фонду, содержал весьма значительную часть инвестиционного ассортимента, однако среди этих активов особенно выделяются следующие виды собственности Рокфеллеров:

	Число акций	Стоимость в долл.	
		по бух-галтерским книгам	по рыночному курсу
«Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» . . . . .	684 220	30 422 352	61 665 328
«Стандард ойл компани оф Калифорния» . . . . .	244 333	10 388 607	17 927 934
«Сокони мобил ойл компани» . . . . .	199 900	8 482 656	18 340 825
«Маратон ойл компани» — одна из разновидностей «Стандард ойл» . . . . .	31 200	1 074 958	1 996 890
«Чейз Манхэттен бэнк» . . . . .	167 168	6 949 897	12 203 264

Все эти акции, естественно, обеспечивают соответствующее право голоса в корпорациях и в сочетании с другими акциями семьи представляют еще более внушительную силу. Кроме того, в портфеле Фонда братьев Рокфеллер имеются меньшие пакеты акций ряда других фирм — АЛКОА, «Америкэн телефон энд телеграф», «Армор», «Бетлехем стил», «Крайслер», «Дюпон», «Истмэн кодак», «Форд мотор», «Дженерал электрик», «Дженерал моторз», «Грейт атлантик энд пасифик», «Интернэшнл бизнес машинз», «Интернэшнл никл», «Интернэшнл пейпер», «Нэшнл кэш реджистер»,

«Поларойд», «Сиерз, Робэк энд компани», «Тексако» и т. д. Следовательно, судя по составу портфеля этого фонда, инвестиции Рокфеллеров весьма разнообразны и широко размещены по всей сети американских корпораций.

Структура их личных активов в целом, по-видимому, аналогична описанной выше, хотя по отдельным отраслям возможны и некоторые отклонения.

Во всяком случае, в самое последнее время Лоуренс Рокфеллер приобрел крупную долю в «Итэк корпорейшн», созданной в 1960 г. и занявшейся производством механического, электротехнического и электронного оборудования и созданием оптических устройств для фотографии и фотокопировальных аппаратов.

Некоторые из этих личных инвестиций были ликвидированы. В тех случаях, когда эти инвестиции приносили прибыль, их ликвидация связана с выплатой 25%-ного налога на увеличение ценности активов. Исходя из теории о целесообразности предоставления налоговых льгот подлинно новым предприятиям, я считаю, что эти операции Рокфеллеров по увеличению стоимости их инвестиционных активов вполне оправданны и отличаются от той практики, при которой налоговые льготы на повышение ценности активов предоставляются покупателям и продавцам ценных бумаг и недвижимости на вольном рынке и которая не связана даже с намеком на какую-либо общественную пользу. Не известно, производят ли братья регулярные операции на рынке ценных бумаг, как это широко практиковал их дед, однако место семьи на фондовой бирже сохраняется до сих пор.

Как свидетельствует Моррис, братья глубоко заинтересованы делать деньги, но отнюдь не рассматривают обладание ими и их накопление как самоцель; они занимаются этим лишь для того, чтобы «доказать свои способности». Для них, утверждает он, деньги служат лишь орудием для созидания. Они не любят говорить о деньгах, постоянное упоминание о которых в их присутствии действительно должно навевать скуку, и разговор о деньгах стараются перевести на тему о *ценности*. Не в пример простым смертным, их положение позволяет им поступать так вполне искренне. Крупнейшая их денежная проблема, несомненно, заключается в том, что они заграбастали столько богатства, служащего предметом вожделения большинства других людей.

Фонд братьев Рокфеллер — это управляемое братьями благотворительное учреждение, крупнейшее из их флотилии, в состав которой входят «Дженерал эдюкейшн борд», Фонд Рокфеллера, «Лаура Спелман Рокфеллер миморизл» и им подобные. «Дженерал эдюкейшн борд» финансирует Чикагский университет, а также полностью или частично содержит на свой счет множество других учебных заведений, в том числе многие негритянские колледжи на Юге. Фонд Рокфеллера занимается преимущественно финансированием большого числа медицинских, научных, культурно-просветительных и тому подобных учреждений, причем этого рода деятельность продолжает Фонд братьев Рокфеллер.

Мы сталкиваемся с осуществляемой еще со времен Джона Д. Рокфеллера I практикой как бы взаимного уравнивания между создающими прибыль предприятиями, которые с самого начала служили предметом общественного и судебно-правового порицания, и учреждениями, не создающими прибыль и заслуживающими широкого общественного одобрения. Всякий, кому не нравится, как Рокфеллер ведет свои коммерческие дела, немедленно успокаивается, ознакомившись с деятельностью его не приносящих прибыль или филантропических учреждений.

Возникают самые разноречивые вопросы. Стремятся ли Рокфеллеры усовершенствовать наш мир? Или они лишь последовательно эксплуатируют его?

Эти вопросы, свидетельствующие о том, что Рокфеллеры — личности противоречивые, требуют какого-то ответа. Существует много людей, которые с ироническим и покровительственным видом отметают подобные вопросы как результат богатого воображения самонадеянного исследователя. Но если Рокфеллеры не чувствуют за собой ничего предосудительного, то позволительно спросить, почему Уинтроп Рокфеллер, никогда не обидевший мухи, отправившись в 1933 г. работать на тexasские нефтепромыслы, счел необходимым иметь при себе охрану, а когда в 1936 г. он вернулся, то оформил разрешение на ношение оружия для защиты от «фанатиков»?

### *Противовесы*

Применяемая Рокфеллерами система противовесов хорошо видна на примере деятельности, которую братья развернули в самое последнее время на международной арене, осо-

бенно в Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Как свидетельствует Моррис, Рокфеллеры создали две организации в порядке «эксперимента в области международного сотрудничества». Одной из них является «Интернэшнл бейсик экономи корпорейшн» (ИБЭК), основанная в 1947 г. с первоначальным капиталом 2 млн. долл., а вскоре капитализированная в сумме 10 824 тыс. долл. Перед корпорацией «ставилась задача поднять уровень жизни в районах ее деятельности, главным образом в Латинской Америке, и по возможности обеспечить прибыль для инвесторов».

Параллельно с ИБЭК была учреждена Американская интернациональная ассоциация содействия экономическому и социальному развитию (АИА). Сначала Нелсон Рокфеллер был президентом обеих организаций. Поскольку ИБЭК должна была управлять приносящими прибыль предприятиями в нищих, почти еще диких районах, то АИА как неприбыльной организации следовало заняться созданием систем здравоохранения, просвещения, научных исследований и кредитных учреждений. Деятельность этих организаций началась в Бразилии и Венесуэле, а затем распространилась и на другие страны.

АИА развертывала свою деятельность на средства рокфеллеровских фондов, но, следуя уже принятой политике Рокфеллеров, привлекала к финансированию своей работы и другие фирмы — сначала различные венесуэльские нефтяные компании и «Корн продактс рифайнинг компани», а позднее — «Пфизер корпорейшн де Бразил», «Андерсон, Клейтон энд К°», «Институт серы», Фонд Форда, «Прайс Уотерхауз энд компани». После этого она предложила местным правительствам выделить соответствующие средства.

С тех пор как Моррис описывал эти организации, они основательно разрослись, особенно те, что приносят прибыль. По состоянию на 1965 г. ИБЭК имела 9 заводов в Соединенных Штатах, 135 магазинов в Латинской Америке и 108 полностью или частично ей принадлежавших дочерних фирм в различных районах мира. Она насчитывала 297 держателей обыкновенных акций, 32 держателя привилегированных акций и 10 090 работников. Они занимались жилищным строительством, розничной торговлей, кредитными операциями и многими другими видами бизнеса. Общая сумма ее активов на конец 1965 г. составила 142 227 662 долл., а общий объем продаж — 131 711 425 долл. Прибыль за 1965 г. равнялась 2 723 037 долл. Президентом корпорации был Р. С. Олдрич, а одним из вице-президентов — Родмэн К. Рокфеллер, сын

Нелсона Рокфеллера. ИБЭК явно превратилась в очень крупное дело.

Активы АИА составили в 1961 г. 752 585 долл., за этот год она получила пожертвований на сумму 908 207 долл., а израсходовала 837 444 долл.

Почти с самого начала повсюду, где это было возможно, Рокфеллеры стремились привлечь к финансированию своей филантропической деятельности и других. Таким путем им удавалось втянуть более широкий круг богачей в каждое отдельное, не приносящее прибыль мероприятие.

Так, когда Джон Д. Рокфеллер выделил деньги для основания Чикагского университета, Маршалла Филда I, короля универмагов, убедили предоставить земельный участок, а многие богатые чикагцы (Арморы, Суифты, Филды и другие) время от времени делали пожертвования на содержание университета. Следовательно, Рокфеллеры явились в значительной мере лишь закоперщиками или лоцманами в области филантропии.

Коллективная мобилизация средств проходила, однако, отнюдь не гладко. Тем не менее этот рокфеллеровский метод, первоначально предложенный ближайшим советником Рокфеллеров, главой Американского баптистского просветительского общества Фредериком Т. Гейтсом, стали весьма последовательно применять повсеместно. Рокфеллеры стараются вкладывать в каждое мероприятие не более половины необходимых средств.

Обстоятельства, при которых Рокфеллер познакомился с Гейтсом и которые побудили его сделать Гейтса своим советником по филантропическим делам, сами по себе весьма примечательны. Гейтса, священника из Миннеаполиса, пригласил к себе мучной король Джордж А. Пилсбери и попросил помочь написать завещание, в котором он намеревался оставить несколько сот тысяч долларов баптистской школе. Пилсбери решил передать школе лишь 50 тыс. долл. с тем, чтобы она собрала такую же сумму, доказав таким образом свое бережное отношение к деньгам. При этом условии он обещал оставить школе в своем завещании солидную сумму. Гейтсу удалось собрать для школы Пилсбери дополнительно 60 тыс. долл., после чего он был назначен главой Баптистского просветительского общества, которое вынашивало план учреждения крупного университета в Чикаго или Нью-Йорке. В связи с этим Гейтс и обратился к Рокфеллеру, занимавшему какой-то пост в баптистской общине.

«Нефтяной магнат,— пишет Моррис,— особенно заинте-

ресовался Гейтсом после того, как узнал, что тот знаком с семьей Меррита в Миннеаполисе, владевшей огромными залежами железной руды в районе Месаби-Рейнджа. Джон Д. Рокфеллер понимал, что если бы ему удалось купить Месаби-Рейндж и поставить добычу железной руды на такую же техническую основу, как и добычу нефти, он мог бы стать хозяином всей американской черной металлургии. А Мерриты к тому же нуждались в деньгах.

Вскоре Гейтс помог Мерритам получить под обеспечение главной железной дороги, ведущей к их рудникам, довольно крупный заем. Это были деньги Рокфеллера, хотя Мерриты об этом не знали. Спустя некоторое время Джон Д. Рокфеллер уже владел железной дорогой и вынудил семью Мерритов продать ему рудники по продиктованной им цене. Увидев, что Месаби-Рейндж оказался в руках Рокфеллера, владельцы сталелитейных предприятий немедленно забили тревогу, но Джон Д. Рокфеллер, очевидно, не хотел схватки и через некоторое время сдал рудники в аренду Карнеги сроком на 50 лет».

### *Многоплановый стиль*

Все это происходило в конце 80-х и начале 90-х годов XIX века. Способ, с помощью которого Рокфеллер использовал Гейтса, захватил богатейшие железорудные залежи Месаби-Рейнджа и начал подготовку к основанию Чикагского университета, отлично иллюстрирует методы деятельности самого Рокфеллера и финансово-политической империи. Эти методы многообразны.

Операции в области бизнеса, осуществляемые представителями финансово-политической империи, отличаются своей многоликостью; проводимые с целью получения максимальной прибыли, они тесно переплетаются с благотворительной деятельностью, филантропией и созданием благоприятного общественного резонанса. Осуществляемый бизнес должен выглядеть конструктивно как служащий интересам всего государства.

Существует много людей, готовых опровергнуть подобную характеристику деятельности как Рокфеллеров, так и других богачей. Так, профессор Невинс, описывая личность старшего Рокфеллера, утверждает: «В отличие от Джеймса Б. Дьюка Рокфеллер никогда не смешивал частные коммерческие интересы с благотворительными деяниями». Я лично ни в какой степени не заинтересован в том, чтобы доказы-

вать, смешивал или не смешивал Рокфеллер коммерческую и филантропическую деятельность; задача состоит в том, чтобы разумно выяснить реальные факты. А многочисленные факты, которые сам Невинс вынужден был привести, подтверждают, что Рокфеллер действительно занимался деятельностью, приносящей прибыль, и филантропической деятельностью; избежать этого было бы трудно, если не невозможно.

Главным орудием осуществления этой смешанной деятельности служил Гейтс.

После того как стали сообщать об огромном богатстве Рокфеллера, пишет Гейтс, его начали «преследовать, как дикого зверя», люди, выпрашивавшие деньги на всякие правдоподобные и неправдоподобные цели. Многие добывались милостыни лично для себя. Рокфеллер хотел избавиться от этого нашествия, и Гейтс был тем человеком, к которому просителей посылали для сортировки.

«Вошло в привычку воспринимать Гейтса,— пишет Невинс,— как священника, интересующегося вопросами просвещения и филантропии. В действительности же Гейтс был настоящим бизнесменом, обладавшим способностью совершать крупные деловые операции, проявлявшим живой интерес к власти денег и жаждавшим усилить эту власть. Короче говоря, он был человеком, оказавшимся весьма по душе Рокфеллеру... кроме того, он был умен, находчив, агрессивен и способен упорно торговаться. Уже близилось время, когда этот бывший священник, прибыв в Нью-Йорк, преподаст уроки самому Уолл-стриту».

Рокфеллер очень быстро признал способности Гейтса, и «вскоре тот стал присматривать уже не только за филантропическими делами Рокфеллера, но и за его инвестициями».

«Стандард ойл траст» поглощал все время и энергию Рокфеллера, тем не менее он вложил свои капиталы и в другие отрасли — в рудники, сталелитейные заводы, бумажные фабрики, в производство гвоздей, в железные дороги, в лесоразработки, в плавильные заводы и т. п. В некоторые из этих предприятий он был втянут плохими советчиками, другими его предприятиями плохо управляли. Гейтсу было поручено совершить поездки по стране и ознакомиться с состоянием всех предприятий, в которые были вложены средства Рокфеллера. Результаты своего обследования он докладывал Рокфеллеру, причем сделанные им выводы не всегда были утешительными. После этого Гейтс получил право по своему усмотрению производить реорганизации, улучшения и вообще ликвидировать хаос и навести порядок.

Гейтс стал играть двойную роль первого руководителя филантропических мероприятий Рокфеллера и инвестиционного менеджера, причем он одинаково хорошо справлялся с каждой из них.

Кроме того, этот священнослужитель стал на свой собственный риск бешено и успешно спекулировать на Уолл-стрите и занял руководящие посты в различных рокфеллеровских компаниях, в частности пост главы «Лейк супириор айрон ор компани». «Это было поистине поразительное зрелище, когда баптистский проповедник без гроша за душой, начав со сбора пожертвований на религиозный колледж, в течение нескольких лет вознесся на пост президента железорудной и железнодорожной компании с капиталом 20 млн. долл. и в конце концов стал главным распорядителем благотворительных фондов крупнейшего мультимиллионера Америки, получив полную власть над этими громадными богатствами».

За осуществление сделки по продаже рокфеллеровских железорудных предприятий только что возникшей «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» Гейтс решительно потребовал от Рокфеллера комиссионные и получил их. Он знал себе цену.

В свете этих фактов утверждение, будто Рокфеллер никогда не смешивал филантропию с бизнесом, вызывает недоумение. В еще большей степени это смешение проявилось в учреждении им благотворительных фондов, в которые он вложил акции «Стандард ойл», дававшие право голоса в этой корпорации.

Таким образом, возникший «рокфеллеровский стиль», очевидно, не является плодом заранее выработанного плана действий. Гейтс и Рокфеллер постоянно действовали так, как им подсказывало чутье, в результате чего и выработался их стиль. С того момента, когда Гейтс в 1891 г. официально поступил на службу к Рокфеллеру, он тщательно продумывал и контролировал осуществление как филантропических операций, так и связанные с ними инвестиции, тогда как Рокфеллер разыгрывал свою партию в «Стандард ойл». Со временем «Стандард ойл» была втянута в орбиту многогранной деятельности Гейтса, что теперь наглядно видно на примерах ИБЭК, АИА и других новых рокфеллеровских предприятий.

### *Разделение сфер влияния в мире*

Братья Рокфеллер, разделив между собой различные отрасли деятельности, тем самым разделили (возможно, не сговариваясь) и весь мир на сферы влияния каждого из них.



Латинская Америка — сфера господства Нелсона Рокфеллера, владеющего ранчо в Венесуэле. Естественно поэтому, что его сын занимает высокий пост в ИБЭК. Восток — сфера господства Джона Д. Рокфеллера III, Дэвид Рокфеллер в качестве главы банка, имеющего свыше 200 заграничных филиалов, осуществляет надзор за всеми районами мира. Лоуренс Рокфеллер, очевидно, ориентируется на Африку. Лишь Европа пока еще как будто ни за кем из них не закреплена.

Главные председательские и директорские посты, занимаемые братьями, свидетельствуют о специфических интересах каждого из них.

Джон Д. Рокфеллер III, председатель Фонда Рокфеллера, «Дженерал эдюкейшн борд», национального совета «Юнайтед нигро колледж фанд», состоял в 1966 г. также попечителем Принстонского университета и Гарвардско-Иенцинзского института, председателем компаний «Продактс оф Эйша», «Продактс оф Индия», президентом компаний «Джапан сосайети» и «Эйша сосайети». Во время второй мировой войны он был капитан-лейтенантом военно-морского резерва Соединенных Штатов, к концу 1945 г. — специальным помощником заместителя министра военно-морского флота, а в 1951 г. — консультантом при миссии Даллеса в Японии на переговорах о мирном урегулировании и членом американской делегации на конференции в Сан-Франциско по заключению мирного договора с Японией.

Итак, в каком бы обличье ни выступал этот человек, можно сказать, принимая во внимание еще многие другие занимаемые им посты директоров, попечителей и председателей, что он нечто большее, чем просто рядовой гражданин, обладающий лишь одним голосом на выборах. Джон Д. Рокфеллер III, несомненно, нечто большее, чем просто богатый человек. Он — финансист-политик, объединяющий воедино правительства, хозяйственные отрасли и культурные учреждения.

«Связанные дружескими узами с миссионерами, Рокфеллеры проявляли (еще в 1914 г.) живой интерес к Китаю», — утверждает Невинс. Были, однако, другие, считавшие, что этот живой интерес финансового гения «Стандард ойл» в гораздо большей степени объясняется тем обстоятельством, что Китай представлял собою гигантский рынок сбыта для керосина, почти единственным поставщиком которого была «Стандард ойл».

Во всяком случае, Рокфеллеры в свое время проявляли к Китаю такой же живой интерес, какой они без всяких мис-

сионеров проявляют теперь ко всем странам Востока — от Японии до Индии, в которых «Стандард ойл», между прочим, обладает крупными интересами. До 50-х годов, свидетельствует Невинс, Фонд Рокфеллера израсходовал около 45 млн. долл. на распространение западного влияния на китайскую медицину, науку и образование. После возникновения Китайской Народной Республики Рокфеллеры перенесли свои главные операции в Азии в Японию, Индию и другие районы.

Нелсон Рокфеллер, трижды избиравшийся на пост губернатора штата Нью-Йорк — первого штата федерального союза, с 1938 по 1945 г. был президентом «Рокфеллер сентер», а с 1945 по 1953 г. и с 1956 по 1958 г. — председателем этой компании; в 1940—1944 гг. он занимал пост федерального координатора межамериканских дел; в 1944—1945 гг. — помощника государственного секретаря; в 1950—1951 гг. — главы Консультативного совета по вопросам международного развития; в 1953—1954 гг. — заместителя министра здравоохранения, просвещения и социального обеспечения; в 1954—1955 гг. — специального помощника президента Соединенных Штатов; в разное время он был директором или попечителем различных фондов, музеев и организаций и в настоящее время продолжает занимать такие посты. Нелсон Рокфеллер также незаурядная личность, не просто богатый человек, не среднего пошиба политический деятель. Это — финансист-политик, очень богатый человек, принимающий самое активное участие в управлении государством и в организации культурно-просветительной деятельности.

Дэвид Рокфеллер, председатель «Чейз Манхэттен бэнк», быстро продвинулся по служебной лестнице в этом банке; он занимает также посты председателя «Чейз интернэшнл инвестмент корпорейшн», председателя крупной жилищно-строительной компании «Морнингсайд хейтс», директора «Б. Ф. Гудрич компани», «Рокфеллер бразерз» и гигантской страховой компании «Эквитэбл лайф эшуренс сосайети». Во время второй мировой войны он был армейским капитаном, в настоящее время — директор и попечитель различных рокфеллеровских фондов и музеев, а также член совета регентов Гарвардского университета, в котором он учился. В Чикагском университете он получил степень доктора философии. В 1940 г. Дэвид Рокфеллер опубликовал книгу «Неиспользованные ресурсы и экономическое расточительство». Итак, это тоже личность далеко не заурядная.

К такому же типу людей относится и Лоуренс Рокфеллер.

Он председатель компаний «Рокфеллер бразерз», «Кэнил бей плантейшн», «Рокфеллер сентер», директор «Филатюр э тиссаж африкэн» (Африка и район Карибского моря явно относятся к его личной сфере влияния), «Кейп оф Гуд Хоуп корпорейшн», «Дорадо бич хоутэл корпорейшн», президент и попечитель Фонда братьев Рокфеллер, попечитель «Консервейшн фаундейшн», председатель Совета по делам парков штата Нью-Йорк, член профессорско-преподавательской корпорации Массачусетского технологического института, попечитель Христианской ассоциации молодых женщин, директор Американского комитета международной организации по охране природы, директор исследовательской организации «Ресурсы будущего», директор Американской ассоциации градостроительства и городского хозяйства, директор Общества по охране реки Гудзон, уполномоченный и вице-президент Межштатной комиссии по делам парка Палисейдс, попечитель и президент заповедника Джексон-хол, попечитель Фонда Альфреда П. Слоуна, председатель Мемориального слоун-кеттеринговского центра по проблемам рака, попечитель и вице-президент «Силантик фанд», попечитель и президент Американской ассоциации по охране природы, попечитель и вице-президент Нью-Йоркского зоологического общества, а также директор, попечитель или член руководства различных других организаций.

Уинтроп Рокфеллер несколько поотстал в этой величественной процессии, однако, подвизаясь на политическом поприще, он быстро догоняет своих братьев. Занимая пост губернатора штата Арканзас, он в то же время управляет обширными полеводческими и скотоводческими хозяйствами в штате Арканзас, является председателем «ИБЭК хаузинг корпорейшн» и «Уинрок энтерпрайзез», директором «Юнион нэшнл бэнк оф Литтл-Рок», «Рокфеллер бразерз», «Рокфеллер сентер», попечителем «Индастриэл рилейшнз каунсилорз», председателем совета директоров фирм «Колониал Вильямсберг» и «Вильямсберг ресторейшн», председателем Комиссии промышленного развития штата Арканзас, попечителем Национальной городской лиги, Фонда братьев Рокфеллер и Национального фонда медицинского образования.

Все вместе братья охватывают очень широкое поле деятельности. Для всех очевидно, что они действуют в масштабе всего общества, однако, поскольку их деятельность распространяется по всему миру, понятие общества приобретает совершенно новые количественные параметры. Их поле деятельности — весь мир.

Раймонд Б. Фосдик установил, что основатель «Стандард ойл» израсходовал на филантропические или некоммерческие учреждения значительно больше миллиарда долларов, причем общая сумма складывается из первичных ассигнований в 446 719 371 долл. 22 цента и доходов от них в размере 850 млн. долл. Большая часть доходов тратилась в форме дарственных субсидий, исключение составляет Рокфеллеровский институт.

Первичные ассигнования распределялись следующим образом:

Рокфеллеровский медицинский научно-исследовательский институт, 1902 г. (теперь — Рокфеллеровский университет) . .	60 673 409,45
«Дженерал эдюкейшн борд», 1902 г. . . .	129 209 167,10
Фонд Рокфеллера, 1913 г. . . . .	182 851 480,90
«Лаура Спелман Рокфеллер миморизэл», 1918—1928 гг. . . . .	73 985 313,77
<b>Всего . . .</b>	<b>446 719 371,22</b>

За последнее время первичные средства «Дженерал эдюкейшн борд» быстро исчерпывались в результате выделения субсидий на запущенную область народного образования, а «Лаура Спелман Рокфеллер миморизэл» в 1928 г. слился с Фондом Рокфеллера. Ассигнования Чикагскому университету выделялись преимущественно из средств «Дженерал эдюкейшн борд». В дальнейшем функции «Дженерал эдюкейшн борд» стал выполнять Фонд братьев Рокфеллер.

К 1950 г. размеры внешних субсидий, выделяемых за счет доходов и за счет первичных средств, определялись следующими цифрами:

Фонд Рокфеллера	(в долл.)
из доходов	325 754 751,35
из первичных средств	125 773 613,93
<b>Всего . . . . .</b>	<b>451 528 365,28</b>
<b>«Дженерал эдюкейшн борд»</b>	
из доходов	132 339 912,86
из первичных средств	164 427 148,34
<b>Всего . . . . .</b>	<b>296 767 061,20</b>

«Лаура Спелман Рокфеллер миморизл»	
из доходов	27 839 809,74
из первичных средств	27 500 000,00
Всего . . . . .	55 339 809,74
«Интернэшнл эдюкейшн борд»	
из доходов	6 495 807,82
из первичных средств	11 837 482,00
Всего . . . . .	18 333 289,82
Общая сумма . . . . .	821 968 526,04*

\* К этой сумме следует добавить 60 673 409 долл. 45 центов, выделенных Рокфеллеровскому университету.

«Интернэшнл эдюкейшн борд» был основан в 1923 г. Джоном Д. Рокфеллером-младшим, однако на самом деле все рокфеллеровские деньги происходят от основателя семейного богатства, поскольку после него в этой семье не было никого, кто бы самостоятельно создал состояние или сколько-нибудь заметно приумножил его. Внуки имеют действующие предприятия, которые сулят превратиться в высокоприбыльные, однако по своим нынешним масштабам эти предприятия весьма далеки от первоначальной «Стандард ойл» — этого настоящего рога изобилия.

К концу 1950 г. остатки средств этих учреждений составили (в долл.)

Фонд Рокфеллера	158 103 332,13
«Дженерал эдюкейшн борд»	24 624 493,01
Фонд братьев Рокфеллер (на 1955 г.)	59 663 273,62
Всего . . . . .	242 391 098,76

В Фонд братьев Рокфеллер покойный Джон Д. Рокфеллер-младший в 1951 г. внес 58 млн. долл. и, кроме того, завещал этому фонду половину своего состояния. На конец 1960 г. общая сумма активов Фонда братьев Рокфеллер составила 116 173 359 долл., в которые входит и часть указанного наследства в размере 65 млн. долл. С тех пор возрастание этих активов, как уже показано выше, было значительным.

Разумеется, после 1950 г. эти средства создавали все но-

вые доходы, большая часть которых распределялась в форме дарственных субсидий.

Итак, ясно, что из состояния одного-единственного человека была выделена поистине громадная сумма на осуществление как в Соединенных Штатах, так и за границей различных медицинских, просветительных, научных и вообще культурных мероприятий. Поскольку значительная часть этих сумм состояла из долларов, обладавших намного большей покупательной способностью, чем нынешний доллар, очевидно, что по нынешнему курсу масштабы этих издержек были бы значительно большими.

Утверждение, что практика расходов на указанные цели составляла часть далеко идущего плана, опровергают такие официальные биографы семьи Рокфеллер, как профессора Невинс и Раймонд Б. Фосдик. В ответ на обвинение критиков, считающих, что благодеяния семьи должны были служить «щитом против общественного осуждения» или «душе-спасительным целям», Фосдик вслед за Невинсом отмечает, что, еще будучи юношей, Рокфеллер как благочестивый баптист отдавал церкви целых 6% своих доходов. Он вел подробнейший учет всех пожертвований, которые до 1865 г. составляли 1 тыс. долл. в год, а к 1869 г. — почти 60 тыс. долл. в год, суммы по тем временам весьма солидные. Например, в конце 60-х годов XIX в. он единовременно пожертвовал Денисоновскому университету 558 долл. 42 цента.

Иными словами, Рокфеллер, накапливая и умножая деньги, всегда делал пожертвования и, как подсчитали Фосдик и Невинс, лишь ускорил темп этих пожертвований, когда стал очень богатым. Однако приводимые этими же авторами высказывания Гейтса дают основание думать, что дело здесь не просто в продолжении практики благотворительных пожертвований.

Рокфеллер, как человек осмотрительный, сначала сомневался в целесообразности широкой щедрости, если считать ее таковой. Фосдик пишет: «Гейтс часто кричал на старшего Рокфеллера. Ваше состояние, заявлял он, растет, как снежный ком. Вам нельзя от него отставать. Вы должны распределять его быстрее, чем оно увеличивается. Если вы не будете этого делать, оно сокрушит вас и ваших детей и детей ваших детей». Все это вызывает вопрос: если Рокфеллер был столь щедрым и постоянным жертвователем, то почему Гейтсу нужно было «кричать», чтобы убедить его делать пожертвования?

Даже Гейтс, характеризовавший Рокфеллера как «очень

сдержанного человека... почти или вовсе не делившегося своими сокровенными мыслями», не рисковал утверждать, что ему известны подлинные мысли последнего. Возможно, Рокфеллер был человеком простым и не имел мыслей, которые бы следовало скрывать?

### *Обесцвеченный Макиавелли*

На мой взгляд, было бы несправедливо по отношению к Макиавелли из «Стандард ойл», которого даже такой его апологет, как Невинс, изображает постоянно сталкивающимся со сменяющимися друг друга коммерческими и политическими противниками, пытаться принизить до уровня церковной фигуры благородного жертвователя. Как свидетельствуют все исследовавшие историю «Стандард ойл» авторы, настроенные благожелательно или критически, Рокфеллер был человеком глубоко скрытным, интриганом, всегда планировавшим свои действия на годы вперед и обнаруживавшим при этом такую дальновидность, какой не обладал ни один из его компаньонов. Мне кажется, то, что мы знаем об этом человеке, дает основание предполагать, что он занялся широкой филантропической деятельностью, преследуя свои корыстные, личные цели.

До того как это дело возглавил Гейтс, Рокфеллер жертвовал деньги более или менее бессистемно, причем главным образом баптистским миссионерским обществам. Когда Гейтс поступил на службу к Рокфеллеру, он постепенно склонил магната к идее «научной системы пожертвований». Эта «научная система пожертвований» в ходе длительного процесса приняла форму больших фондов.

Рокфеллер очень рано понял, что он извлекает некоторую пользу из своего покровительства баптистам. Еще в 1889 г., когда маленькое баптистское издание подвергло критике «Стандард ойл компани», все руководящие деятели которой были баптистами, на защиту компании решительно выступил «Игзэминер», официальный орган баптистской церкви. От внимания Рокфеллера не могло ускользнуть то обстоятельство, что повсюду, куда он помещал свои деньги, он имел преданных друзей.

Сама постепенность приобщения Рокфеллера к широкой филантропической деятельности, как мне кажется, гораздо больше свидетельствует о тщательной продуманности им своих поступков, нежели писания многих его апологетов, утверждающих, что он с самого начала делал пожертвования

только под нажимом. В действительности же Рокфеллер был весьма разумным человеком, когда дело касалось его собственных интересов. Оказавшись в центре бурной и постоянно усиливавшейся общественной полемики, в результате которой его стали называть «самым ненавистным человеком в мире», Рокфеллер вполне мог прийти к заключению, что он оставляет своим детям и внукам весьма горькое наследство. К тому же направленная на него общественная критика, по крайней мере частично клеветническая, не могла не произвести определенного впечатления на его жену и детей.

Семья была ахиллесовой пятой Рокфеллера, и совсем нетрудно заметить, что если не в своих собственных, то в интересах семьи он стремился создать о себе лучшее впечатление в обществе по сравнению с тем, какое в то время существовало. Поэтому, видимо трезво оценив ситуацию, Рокфеллер пришел к заключению, что рекомендуемые Гейтсом и другими действия могут по меньшей мере расколоть силы его противников, а быть может, и в корне изменить обстановку. Его первые пробные шаги в филантропической деятельности большого масштаба подтвердили правильность этого вывода. Рокфеллер не кинулся очертя голову в филантропию. Он никогда не был азартным игроком и всегда действовал в бизнесе, политике и филантропии методично и после тщательного обдумывания.

### *Методичность в филантропической деятельности*

То обстоятельство, что Рокфеллер начал постепенно заниматься широкой общественной филантропической деятельностью и продолжал ее в течение длительного времени, хорошо показывает Невинс, который приводит данные о пожертвованиях Рокфеллера за каждый год, начиная с суммы 2 долл. 77 центов за 1855 г. Рокфеллер вел учет своих пожертвований, хотя до 1880 г. этот учет, по словам Невинса, не был полным. Но до 1877 г. не было ни одного года, когда сумма зарегистрированных пожертвований достигала бы 10 тыс. долл., а до 1884 г. не было года, когда она превысила бы 100 тыс. долл. В 1887 г. эта цифра подскочила до 284 116 долл. 52 центов и в 1890 г.— до 303 542 долл. 73 центов.

До того как в 1891 г. Гейтс начал свою службу у Рокфеллера, последний делал свои пожертвования главным образом баптистам. Вплоть до 1900 г. его пожертвования оставались попросту пустяковыми; поток средств из тайников



«Стандард ойл» хлынул лишь позже. В 1900 г. он пожертвовал свыше 2 млн. долл., в 1901 г.— примерно столько же. Но в 1902 г., когда были учреждены «Дженерал эдюкейшн борд» и Рокфеллеровский институт, его пожертвования составили уже 5 407 856 долл. 78 центов. В следующие 2 года сумма пожертвований была несколько меньшей, однако в 1905 г., когда общественное возмущение против Рокфеллера стало очень сильным, он увеличил общую сумму пожертвований до 13 602 820 долл. 78 центов. Хотя до самой его смерти не было года, когда он не делал пожертвований, наиболее крупные суммы он внес в следующие годы: в 1907 г.— 39 170 480 долл. 52 цента, в 1909 г.— 71 453 231 долл. 15 центов, в 1913 г.— 45 499 367 долл. 63 цента, в 1914 г. 67 627 095 долл. 87 центов, в 1917 г.— 15 770 624 долл. 48 центов, в 1919 г.— 138 624 574 долл. 61 цент, в 1920 г.— 31 780 348 долл. 24 цента, в 1928 г.— 19 964 455 долл. 38 центов.

Помимо того что такого рода щедрость превысила все рекорды (до Рокфеллера и Карнеги пожертвования на общественные нужды были весьма скудными), благотворительные взносы Рокфеллера почти целиком направлялись только на создание учреждений первостепенной важности. Ставить под сомнение важность объектов, на которые Рокфеллер жертвовал деньги,— значит ставить под сомнение огромное значение таких первоклассных учреждений, как Чикагский университет и Рокфеллеровский университет, огромное значение деятельности Фонда Рокфеллера по борьбе с глистами, желтой лихорадкой, малярией, тифом, гриппом, туберкулезом, бешенством, тропическим сифилисом, шистоматозом и различными другими болезнями, огромное значение его пожертвований на организацию в разных районах мира медицинского образования, на объекты в области экспериментальной биологии и других естественных наук, на исследование международных отношений и на многие другие важные объекты.

Нельзя отрицать, что вместо прежних поношений Рокфеллер стал получать все больше похвал, особенно со стороны прессы и руководящих деятелей в области образования, науки и медицины; стремление достичь славы благодаря похвальным поступкам, если таковое и было, само по себе не заслуживает порицания. Рокфеллер действительно предпочитал похвалы враждебной критике, о чем свидетельствует тот факт, что «Стандард ойл» уже в начале своей деятельности энергично старалась приобрести и тайно финансировать газеты. Рокфеллер очень долго думал над тем, как привлечь

на свою сторону общественное мнение, пока наконец не нашел правильного пути.

До 1913 г. налоги не могли сказаться на филантропической деятельности Рокфеллера, так как бизнес и богатство облагались лишь ничтожными местными налогами. Нельзя также считать, что создание Фонда Рокфеллера явилось прямым следствием введения в 1913 г. федеральных налогов, поскольку учреждение этого фонда намечалось уже с 1905 г. Правда, представители большого бизнеса в целом выступали против новых налогов и именно главный адвокат Рокфеллера Джозеф Х. Чоут в 1893 г. убедил Верховный суд, что подоходные налоги противоречат конституции, поэтому, чтобы ввести их, понадобилось принять поправку к конституции. Между тем, хотя создание фонда и не явилось результатом введения федеральных налогов, многие постепенно обнаружили, что выделение средств на филантропические цели влечет за собой весьма существенные налоговые льготы. Это обстоятельство составляет теперь органическую часть общепринятой налоговой теории, сформулированной во многих трактатах о налогообложении. Дарственные взносы в филантропические фонды не облагаются налогом, доход от таких фондов не облагается налогом, эти фонды не облагаются и налогом на наследство. Более того, акции, помещенные в подобные благотворительные фонды, дают право голоса в корпорациях, а это немаловажное обстоятельство. Следует напомнить, что нас в данной работе интересуют не столько деньги или собственность, сколько власть.

Подобного рода соображения могли и не прийти в голову Рокфеллеру во время налоговой лихорадки накануне 1913 г., однако они вряд ли ускользнули от внимания его юристов. Во всяком случае, после принятия новых налоговых законов его взносы филантропическим учреждениям заметно увеличились. Отныне все, что Рокфеллер выделял не на филантропические цели, подлежало обложению подоходным налогом и налогом на наследство; причем он, должно быть, предвидел, что такие налоги будут не уменьшаться, а возрастать.

Касаясь связи между налогами и налоговыми лазейками, «Уолл-стрит джорнэл» 2 августа 1967 г. отмечала, что филантропические пожертвования резко сократились бы, если бы возмещающие их налоговые льготы были урезаны или упразднены; это утверждение основывалось на результатах исследования, проведенного Брукингским институтом с участием Т. Уилларда Хантера, исполнительного вице-президента Объединения независимых колледжей Южной Калифор-

нии. В ходе этого исследования были опрошены 30 из 47 ныне здравствующих филантропов, которые в 1965 г. сделали 69 крупных пожертвований в 1 млн. долл. и выше каждое и на общую сумму свыше 93 млн. долл. Из их ответов следует, что 40 млн. долл., или 43% всей суммы, не были бы выделены на благотворительные цели, если бы не существовало соответствующих налоговых льгот; из их ответов следует также, что приведенная выше сумма пожертвований была бы на 46% меньше, если бы налоговые льготы исчислялись по первоначальной стоимости ценных бумаг, а не по повышенному их курсу, как было установлено. Сами жертвователи поставили экономию на налогах на 5-е место в списке 12 аргументов в пользу вложения средств в благотворительные учреждения.

В самом деле, жертвователь, выступая в роли щедрого филантропа, во многих случаях может косвенным путем обеспечить себе больше реальных доходов, чем строго придерживаясь практики прямых инвестиций. В качестве примера приведем владельцев крупных химических концернов, строивших в дар большим университетам целые факультеты и химические лаборатории и вложивших в эти объекты огромные, но не облагаемые налогом суммы. Теперь владельцы концернов получают от этих вложений (в виде новых открытий и квалифицированных кадров исследователей-химиков) постоянный доход, во много раз превышающий сумму первоначального «пожертвования».

Такие пожертвования приносят финансистам-политикам коллективное уважение, способствующее укреплению их положения. Говоря на языке этих финансистов, Рокфеллер был очень хорошим коллегой, принесшим всем им огромную пользу.

Будучи в контакте с членами законодательных органов штатов и конгресса, Рокфеллер не был уверен, что они рационально используют его деньги. Он, несомненно, считал, что он сам лучше, чем законодатели, распорядится ими. Это мнение Рокфеллера я вполне разделяю. Даже сегодня нет твердой уверенности в рациональном распределении средств любым составом конгресса, который американский народ при его теперешнем низком культурном уровне может избрать.

Постепенно принятая Рокфеллером политика филантропии принесла ему многие выгоды, предвиденные и непредвиденные, в числе которых не последнее место занимает все более благосклонное отношение широкой публики к нему

лично и к его семье, прежде всего со стороны образованных людей и представителей средних классов.

Итак, Рокфеллер — это своего рода парадокс. Крупнейший, неутомимейший, самый удачливый, весьма неразборчивый в средствах и наиболее осуждаемый стяжатель обратился в самого щедрого, благородного жертвователя. На склоне лет Рокфеллер провозгласил благородный принцип: «Человек обязан делать все, что может, и отдавать все, что он может». Если под этим подразумевалось (а это совсем не обязательно), что человек должен стремиться накопить много денег и почти все их раздать, то такая жизненная программа представляется нелепой, почти смехотворной.

### *Образец финансово-политической империи*

Хотя до сих пор речь в этой главе шла, казалось бы, только о Рокфеллерах, на деле это вовсе не так. Как я отмечал вначале, Рокфеллеры рассматриваются здесь лишь в качестве иллюстрации. Ибо то, что получило наименование рокфеллеровского стиля, по существу, является стилем всей финансово-политической империи, который в общем копирует рокфеллеровский метод. Многие поступают или делают вид, что поступают, так же как и Рокфеллеры, возможно, с не столь искренней убежденностью.

«Если богачи — аристократия капитализма, — замечает Уильям Манчестер, — то Рокфеллеры — его королевская знать». С этим нельзя не согласиться. Рокфеллеры не только указывают путь в финансово-политическую империю, они ее создали и, по всей вероятности, глубоко убеждены в конструктивности своей роли — черта, свойственная многим людям.

Различные аспекты жизни богачей уже освещались разными авторами. Быть может, наиболее распространенный образ богача — это безответственный прожигатель жизни, расточитель и более или менее элегантный бездельник. Подобный тип богача можно встретить в сочинениях Кливленда Эмори и других писателей этого жанра. Образ богача как безжалостного хищника был создан Густавом Майерсом и Мэттью Джозефсоном. Я и Райт Миллс предприняли другую попытку, на мой взгляд более значительную (хотя и привлекающую к себе меньше внимания), — показать богача как современного обладателя социальной власти. Торстен Веблен впервые в Америке дал глубокую характеристику богачей как социально безответственных обладателей власти и непомерных потребителей. Различные аспекты образа богачей были

затронуты в отдельных критических биографиях, например Харвеем О'Коннором и Джоном Т. Флинном.

Образ жизни наиболее сформировавшихся крупных богачей все еще не исследован полностью. Их образ жизни — лишь слабое, не всегда убедительное подражание рокфеллеровскому стилю. Весьма поучительно, что, в то время как ученые-социологи тщательно исследуют мельчайшие и сокровеннейшие стороны жизни современного общества, систематическое социологическое изучение богачей не предпринимается. Ученые будто чувствуют с помощью встроенных радаров, что это запретная область, и позволяют не избалованным славой, не получающим премии журналистам, публицистам, вольным газетчикам и различным компетентным и некомпетентным теоретикам господствовать в этой области, которая, впрочем, мало что сулит в смысле продвижения вверх по академической лестнице. Заметным исключением среди дипломированных социологов является профессор Бальцель, автор книг «Филадельфийская знать» и «Протестантский строй. Аристократия и каста в Америке»; последняя книга — весьма серьезное исследование.

«Очень мало кто из представителей общественных наук глубоко вникает в изучение этого предмета (богатых состояний) из боязни прослыть радикалом в политике, — пишет профессор Флойд Хантер в книге «Большие богачи и маленькие богачи» (Нью-Йорк, 1965). — По поводу разделения власти и богатства в мировом обществе было уже столько морализирования, что вместо сколько-нибудь серьезного анализа реальных процессов, происходящих в современной американской экономике, предпочитают из тактических соображений заниматься главным образом бесплодными теоретическими гаданиями. Никто серьезно не исследует факты, образующие социально-экономическую основу распределения богатства. Вовсе отсутствует нелिцеприятное, открытое обсуждение того, что именно приносит (или не приносит) обществу феномен личного богатства».

Можно назвать темы по крайней мере для 200 книг, пока еще не написанных, которые заняли бы свое законное место в литературе, посвященной крупным американским богачам. До сих пор, однако, эта тема в соответствии с навязанными обществу канонами респектабельности остается в значительной степени запретной. Кто позволит себе такую глупость или безрассудство, чтобы навлечь на себя дурную славу, занявшись выяснением деяний богачей?

Как уже обнаружил К. Райт Миллс, по этому главному

предмету социологии богатства почти нет систематизированного материала и приходится перерывать тонны его, чтобы найти что-либо ценное; точные сведения неизменно скрываются. Не появляются ныне и Босуэллы, которые бы, подобно покойному Клэрэнсу У. Бэррону из «Уолл-стрит джорнэл», тайно вели саркастические записи о сокровенных делах современных магнатов. Может быть, кто-нибудь и занимается такой работой; если это так, то до сих пор она еще не стала достоянием гласности.

Хотя современное богатство ассоциируется с понятием «капитализм», в условиях финансово-политической империи капитализм становится чем-то скорее похожим на сверхкапитализм. Сверхкапиталистическим компаниям, этим потенциальным претендентам на государственные субсидии, никогда не угрожает опасность банкротства; они обитают в политически защищенной крепости. Чтобы найти наиболее подходящий термин, быть может, лучше было бы употребить термин «финансовый синдикализм», ибо большие группы финансистов-политиков фактически представляют собою «синдикаты» объединенных и вместе с тем образующих широкий фронт владельцев частных состояний, имеющих за своей спиной правительства, готовые по первому зову стать на их защиту.

Что касается концентрации состояний, то мы, очевидно, до сих пор наблюдали лишь начало совершающегося мирового процесса. В книге «Международное корпоративное планирование», вышедшей под редакцией Джорджа А. Стейнера и Уоррена М. Кэнона (Нью-Йорк, 1966 г.), отмечается, что крупные корпорации стали теперь международными. «В свете современных тенденций и обозримой перспективы,—пишут эти проницательные авторы,—вполне вероятно, что по прошествии 20 лет на долю 6 или 7 сотен огромных международных компаний будет приходиться большая часть мирового бизнеса». Это будет настоящая панимпералистская сверхконцентрация.

Корпорация финансистов-политиков или группа корпораций — это международная корпорация. Международный масштаб действий — отличительный признак финансово-политической империи.

### *Законодатели стиля деятельности богачей*

Рокфеллер выработал для американских богачей по крайней мере два из трех важнейших и широко применяемых стилей деятельности, а охарактеризованный выше стиль финан-

сово-политических империй является теперь в различных вариантах преобладающим.

Первым опытом Рокфеллера в выработке стиля деятельности было использование треста в качестве орудия корпоративной интеграции и монополизации. Когда в 1872 г. первоначальная компания — «Стандард ойл компани оф Огайо» — тайно выделила средства на скупку компаний в других штатах, она передала скупленные акции на попечение одного из своих директоров, выступавшего в качестве *попечителя*. (По тогдашним законам ни одна компания не имела права владеть другими компаниями в другом штате.) Но Рокфеллера, как и других нарождающихся магнатов, не могла остановить такая мелочь, как законность. К тому же закон о трестах отличался в то время весьма благоприятной для магнатов туманностью. К 1879 г. была выработана система, при которой 3 администратора «Стандард ойл компани оф Огайо» выступали в качестве попечителей приобретенных акций. Как утверждала компания, они юридически выступали не в качестве попечителей собственности «Стандард ойл компани оф Огайо», а в качестве попечителей собственности лишь 37 держателей акций данной компании. Эти акционеры могли громко и отрицать, что «Стандард ойл компани оф Огайо» владеет указанными компаниями, что они и сделали в своих свидетельских показаниях. Именно эти скупленные компании, разбросанные по многим штатам, тайно образовали то, что впоследствии получило наименование «Стандард ойл траст». А широкая публика полагала, что эти компании были конкурентами фирмы «Стандард ойл».

Как только сведения об этой ловкой новой операции, осуществленной задолго до принятия в 1889 г. закона штата Нью-Джерси о холдинговых компаниях, проникли в деловые и юридические круги, предприятия других отраслей также стали организовываться в тресты, в результате чего очень скоро образовались сахарный трест, водочный трест, табачный трест, резиновый трест, обувной трест, мясной трест, мебельный трест, угольный трест, хлопковый трест, пороховой трест и многие другие. Все они фактически представляли собой тайные картели, ставящие своей целью регулирование рынка и поддержание уровня цен в интересах владельцев предприятий. «Стандард ойл» был первым среди гигантских трестов.

Насколько легко было использовать новую, еще не получившую широкую известность организацию для обмана публики, видно из показания, подписанного Рокфеллером и

представленного им в кливлендский суд в 1880 г. Оно гласило: «Не соответствует действительности... что «Стандард ойл компани» прямо или косвенно, через посредство своих служащих и агентов владеет или установила контроль над заводами компаний». Далее следует длинный перечень компаний, акции которых тайно помещены на имя попечителей, нанятых «Стандард ойл компани оф Огайо».

«Юридически это заявление можно защитить,— пишет Невинс (совершенно бессмысленное замечание, так как юридически любой поступок подлежит защите).— Три попечителя владели собственностью, и Рокфеллер мог утверждать, что они действовали не от имени «Стандард ойл», а от имени ее акционеров. Назвать это заявление неискренним значило бы поступить слишком мягко; это было просто увиливание от ответа. Такие приемы надувательства широко использовались в те времена в американском бизнесе».

Очевидная фальшь этого утверждения заключается в том, будто «попечители владели собственностью» Попечители не собственники, а агенты собственника. Могут *сказать*, что они были агентами акционеров «Стандард ойл компани оф Огайо», весьма тесно сплоченной группы людей, но фактически они являлись агентами и *служащими* «Стандард ойл компани оф Огайо», акционеры которой были заинтересованы в приобретении акций других компаний *пропорционально своей доле в собственности «Стандард ойл компани оф Огайо»*. Показание Рокфеллера представляло собою не что иное, как клятвонарушение и обман суда.

В то время Рокфеллер владел 8984 из 35 тыс. выпущенных в обращение акций «Стандард ойл», Генри М. Флеглер владел 3 тыс. этих акций, Стефен В. Харкнес — 2925, Чарлз Пратт — 2700, Оливер Х. Пэйн — 2637, Дж. А. Боствик — 1872, Уильям Рокфеллер — 1600, Дж. Дж. Вандергрифт — 500, Джон Д. Арчболд — 350, Дж. Н. Кэмден — 200, К. М. Пратт — 200 и Эмброуз Макгрегор — 118 акциями. На долю кливлендской группы, состоявшей из баптистских дружков Рокфеллера, приходилось большинство акций — 19 146.

Было установлено, что каждое из главных подразделений «Стандард ойл» нарушало закон. Впервые в 1892 г. «Стандард ойл компани оф Огайо» была признана Верховным судом штата Огайо виновной в том, что своими трестовскими соглашениями нарушила закон, на это соглашение был наложен запрет, а компании было предписано оплатить судебные издержки. Вслед за этим собственность «Стандард ойл компани оф Огайо» была путем обмена акциями приобре-



тена компаниями «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», действовавшей на основе весьма либерально сформулированного закона штата Нью-Джерси от 1889 г. о холдинговых компаниях, и «Стандард ойл компани оф Нью-Йорк»; во главе этих компаний стояли в основном одни и те же директора. Наконец в 1911 г. Верховный суд США определил, что «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» нарушила закон Шермана, и, слегка отшлепав ее, предписал распустить компанию, разделив ее на первоначальные составные части, а акционерный капитал каждой компании пропорционально распределить между всеми ее акционерами. Вместо того чтобы владеть четвертью капитала одной централизованной компании, Рокфеллер оказался собственником одной четверти капитала каждой из почти двух десятков компаний!

Стиль, не созданный и не практиковавшийся Рокфеллером, но заимствованный у английского его изобретателя, заключался в том, что выпускались «разводненные» акции возникавших как грибы корпораций различного рода. Дж. П. Морган, Уильям Рокфеллер и почти все крупнейшие финансисты занимались этой увлекательной практикой, с помощью которой у патристических инвесторов изъяли миллиарды долларов, а ее инициаторы либо полностью распродали акции, либо сохраняли полный контроль над новой компанией, не затратив при этом ни гроша. До судебного предписания о роспуске, изданного в 1911 г., компании Рокфеллера всегда проводили единую политику, а Рокфеллер никогда не надувал своих собратьев инвесторов. Приобретая компании, Рокфеллер неизменно стремился убедить продавцов брать за них не наличными, а акциями «Стандард ойл», однако большинство продавцов с порога отвергали эти предложения и, таким образом, невольно отбрасывали возможность стать неимоверно богатыми. Раздраженные своим проигрышем, многие из них впоследствии присоединили свой голос к хору обвинителей, выступавших против Рокфеллера.

Однако приносящий успех стиль, которого должны придерживаться уравновешенный сверхмиллионер и его семья, несомненно, был создан энергичными усилиями Рокфеллера и Гейтса. Этот стиль требовал учреждения филантропических фондов и вовлечения всей семьи в пользующиеся общественным признанием и поддержкой культурные, научные и тому подобные мероприятия. Хотя этот стиль часто имитируют, как имитировали рокфеллеровскую идею создания трестов и английскую идею выпуска разводненных акций, он существует во многих вариантах.

Как мы уже видели, создание благотворительных фондов открыло широкую возможность уклониться от налогообложения, сохранив при этом свободный от налогообложения контроль над корпорациями.

*Арена деятельности представителей финансово-политической империи — весь мир*

Любая хижина и любой дворец открыты для финансистов-политиков, рыскающих вдоль и поперек по всему капиталистическому миру. Совершенно очевидно, что они не могут быть обыкновенными людьми. Подчас они затмевают великих герцогов.

«Чем мы действительно обладаем,— заявил один из Рокфеллеров Моррису,— это нашим именем. Оно наш огромный актив. Оно открывает нам двери, и, поскольку наши деньги рассеяны по многим объектам, именно наше имя обладает гораздо большей ценностью, чем все остальное. Первая наша забота — сохранить его добрым. Мы не должны допустить вырождения в третьем поколении. Мы должны использовать свое время и деньги для того, чтобы создать нечто новое».

Удачно сформулировано. Рокфеллеры, как и все богатые люди, отнюдь не считают, что они должны пассивно наблюдать за тем, как ликвидируется крупнейшее в мире состояние. Они, подобно всем финансистам-политикам, трудятся над тем, чтобы сохранить старое и создать еще что-то новое. У них есть долгосрочные проекты, и они твердо намерены оставаться на своем посту.

Как заметил однажды Лоуренс Рокфеллер, Рокфеллеры озабочены тем, «чтобы источник не иссяк». Двум представителям четвертого поколения — Родмену, сыну Нелсона, и Дэвиду Рокфеллеру-младшему — поручили, имея в виду эту задачу, заниматься финансовыми делами семьи. «Существует так много рокфеллеровских организаций, что аутсайдерам трудно удержать их в подчинении».

То обстоятельство, что эта многогранность их положения иногда сбивает с толку самих Рокфеллеров, как она может сбить с толку аутсайдеров, находит свое подтверждение у того же Морриса, когда он в другом месте своей работы пишет: «Рокфеллеры всегда готовы решительно выступить против каждого, кто утверждает, будто их имя и богатство предоставляют им какие-либо особые привилегии». Вместе с тем в той же работе эта путаница повторяется; на одной страни-

це говорится о том, что уже одно их имя пользуется огромным влиянием в мире; на другой — что их имя не дает им никаких особых привилегий. Дело в том, что в повседневной жизни Рокфеллеры ничем не отличаются от остальных, они «демократичны», выстаивают длинную очередь за получением брачного свидетельства, питаются в кафетерии колледжа, чтобы сэкономить карманные деньги, и живут жизнью простого рабочего на нефтепромысле, когда впервые начинают работать. Но когда дело доходит до осуществления крупных дел, одно их имя открывает перед ними самые плотно закрытые двери. Они подобны Золушке: сегодня — замарашка, завтра — принцесса.

Итак, имя — это основной актив всех финансистов-политиков — Дюпонов, Меллонов, Фордов, Пью, Хартфордов, Розенвальдов и др.

Трудно точно определить, как выражается в деньгах могущество имени в каждом отдельном случае. Могу спросить, во что обошлось бы какому-нибудь синдикату приобретение фирменной марки «Рокфеллер нэшнл бэнд энд траст компани», «Рокфеллер иншуренс компани» или «Рокфеллер энтерпрайзез?» Только за одно использование имени для какого-либо подобного предприятия его патроны, несомненно, готовы были бы ассигновать порядочный пакет акций, точные размеры которого явились бы предметом торга. Поскольку подразумевается, что в управлении таким предприятием приняли бы участие Рокфеллеры, имеющие обширные связи и владения, размер пакета акций был бы весьма значительным независимо от фактических капиталовложений Рокфеллеров. Им бы вообще не потребовалось вкладывать какие-либо деньги.

Что касается открывания нужных дверей, то имя Рокфеллеров действительно обладает магической силой. Когда Рокфеллеры или кто-либо другой из высших финансистов-политиков путешествуют за границей, они немедленно оказываются в центре мероприятий, проводимых на высшем правительственном уровне. В качестве главных фигур американского общества они сразу же приковывают к себе внимание правительств.

Как писал Кан в журнале «Нью-Йоркер», Рокфеллеры не могут сунуться ни в одну страну, предварительно не удостоверившись в том, каков там политический климат. В неблагоприятные моменты их появление может вызвать массовые волнения. Так, в Гане, куда Фонд братьев Рокфеллер вложил миллион долларов на осуществление программы развития мелкой местной промышленности, Рокфеллеры в 1963 г. под-

верглись резким нападкам со стороны «Ганайян таймс». «Пока губернатор штата Нью-Йорк пытается изменить политическую атмосферу в Вашингтоне с целью создать возможности для торговли ядерным оружием,— писала газета,— президент «Чейз Манхэттен бэнк» занимается преимущественно такими товарами, как медь и бананы». Далее газета обвинила Дэвида Рокфеллера в том, что он блокирует деятельность Организации американских государств, снабжает оружием Португалию и Южно-Африканскую Республику, командует конгрессом Соединенных Штатов с помощью подставных лиц и наемной прессы и использует Центральное разведывательное управление и государственный департамент в качестве орудия обеспечения интересов и защиты неприкосновенности рассеянных по всему миру заграничных инвестиций его банка.

Как отмечал далее Кан, Дэвид Рокфеллер много разъезжает по всему свету, инспектируя свои инвестиции и встречаясь с высшими правительственными деятелями различных стран.

В свою очередь у себя дома, либо в Нью-Йорке, либо в Покантико-Хиллз, Дэвид часто принимает монархов, посещающих Соединенные Штаты. «У Дэвида всегда находится какой-нибудь император, шах или еще какая-нибудь шишка, и вечно он дает в их честь завтраки,— ворчал Сидней Дж. Вайнберг из «Голдмен, Сакс энд компани».— Если бы я ходил на все завтраки, которые он устраивает для этих гостей, мне бы некогда было работать».

Дэвид Рокфеллер занят не только бесконечными совещаниями с влиятельными иностранными визитерами, он встречается также с высшими американскими официальными лицами независимо от их партийной принадлежности. Его отъезды и приезды, приемы гостей и пребывание в гостях, быть может, и в самом деле способствуют наведению порядка (и на это следует смиренно надеяться), но это отнюдь не та деятельность, которой занимаются обыкновенные смертные. Однако именно таким образом осуществляются дела в среде финансистов-политиков. Это уже не просто большой бизнес. Это—сверхбизнес, где демаркационная линия между внутренним правительством и высшим бизнесом настолько стерлась, что стала неразличимой. Здесь речь идет уже не о заключении обыкновенных сделок, а о концессиях, протекторатах и сферах влияния.

В семье Рокфеллеров подготовка к такому высшему образу жизни началась рано. В то время как богачи, поднимавшиеся вверх обычным путем, стремились лишь попасть

в «Соушел реджистер» или в результате брака породниться с безденежной титулованной знатью, Рокфеллеров очень рано нацеливали на более крупную игру — на установление теснейшей связи с властвующей элитой всех стран мира. Деклассированная знать, каким бы ни было ее величие в прошлом, никогда не интересовала никого из Рокфеллеров; они всегда устанавливали контакт непосредственно с тем человеком, который имел власть в настоящем. Какое-то внутреннее чутье помогало им определить, что именно с этим человеком независимо от того, кем он был в прошлом и кто его предки, следует иметь дело. Они чужды дискриминации и готовы вести переговоры как с императором, так и с бывшим крестьянином.

Так, Нелсон Рокфеллер сразу по окончании колледжа и после женитьбы отправился с молодой женой в кругосветное путешествие. Он вез с собой рекомендательные письма к «высшим должностным и выдающимся деятелям» и в Индии встречался с вице-королем, впоследствии лордом Галифаксом, и с Махатмой Ганди. Это были, чтобы не сказать больше, весьма высокие собеседники для выпускника колледжа. Но и Нелсон Рокфеллер не был простым выпускником колледжа, это был будущий высший финансист-политик Соединенных Штатов.

Быть может, за исключением Уинтропа, все Рокфеллеры, отправляющиеся за границу, в течение всей поездки пребывают в окружении власть имущих, представителей властвующей элиты и их наставников, мажордомов и специалистов по обработке общественного мнения. То же можно сказать и о других финансистах-политиках и об их представителях — высших управляющих крупных корпораций и банков. На Востоке Джону Д. Рокфеллеру III отвечивали земные поклоны повсюду, будь то в чайной, в пагоде или во дворце.

Отношения Нелсона Рокфеллера с влиятельными иностранцами весьма резко контрастируют с его манерой вести политические кампании у себя в стране, в ходе которых тысячи телезрителей наблюдают, как на Кони-Айленд и в других местах сборищ возбужденные поклонники хлопают его по спине и кричат: «Славный старина Роки!» Очевидно, иностранные лидеры и американская публика по-разному оценивают истинное положение Рокфеллеров. Может ли быть, что иностранные политические акулы, выстраивая дворцовую гвардию и дипломатов, чтобы приветствовать Рокфеллеров, допускают ошибку? Мое собственное мнение ближе к мнению иностранцев. Финансисты-политики — это ультраважные особы,

супермегатонные воротилы. По сравнению с ними рядовой гражданин, обладающий правом одного голоса,— это безгласный нуль, безмолвное ничтожество, неразличимый призрак, пустое место.

В то время как внутри страны связь между этими знаменитостями и государственными деятелями несколько замаскирована из-за необходимости поддерживать иллюзии американских простаков, за границей она осуществляется более открыто. Но на каждый контакт с торговцами властью за границей явно приходится от 10 до 100 контактов с их отечественными двойниками, с которыми в любой момент можно связаться по телефону. Финансисты-политики вместе с правительственными политиками, новыми богачами, клерикалами-политиками, главами и ведущими юристами корпораций коллективно управляют мировой политико-экономической системой в соответствии со своими собственными представлениями. Они поставляют большинство высших правительственных чиновников в дополнение к тем чиновникам, которые набираются из числа политических деятелей, потерпевших поражение на выборах.

Именно этот круг людей на деле определяет государственную политику в том смысле, что либо претворяет в жизнь какой-либо провозглашенный политический курс, либо игнорирует его.

Сфера деятельности финансистов-политиков столь широка, что все члены каждого финансового синдиката в финансово-политической империи нуждаются в большом личном штате служащих, намного превышающем численность личной прислуги. Что касается Рокфеллеров, рассматриваемых нами в качестве иллюстрации, то, «кроме специального штата, которым располагает каждый из Рокфеллеров для ведения его личных дел, все вместе Рокфеллеры имеют общий штат для ведения их общего бизнеса. Это учреждение, насчитывающее свыше 300 служащих, имеет юридический отдел, отдел инвестиций, отдел филантропии, бригаду бухгалтеров и семейного архивариуса». Многие из этих служащих — люди, имеющие глубокие познания и в уже известных, и в весьма редких областях.

Новое пополнение крупных богачей, как бы оно ни придерживалось старых привычек, со временем при посредстве своих детей и внуков вынуждено усвоить общий стиль финансово-политической империи. Хотя новейшие техасские нефтепромышленники-миллионеры не принадлежат к этому миру, они уже готовятся в него вступить; об этом свидетельствуют

их быстро разрастающиеся благотворительные фонды. По признанию старого судьи Меллона, кто однажды нажил деньги, тот должен продолжать их наживать. А стиль представителей финансово-политической империи — это увековечение себя в качестве важной персоны, превращение себя в основу основ существующей системы. Финансисты-политики — и это вполне очевидно — гораздо больше озабочены завтрашним днем, нежели сегодняшним.

### *Социология мира финансистов-политиков*

Задача любого социологического исследования мира финансистов-политиков должна, как мне представляется, заключаться в том, чтобы пункт за пунктом сравнивать стиль Рокфеллеров и стиль их современников. Следует показать, в чем сложившиеся крупные богачи копируют Рокфеллеров и в чем они расходятся с ними. Своеобразие в особом подчеркивании тех или иных аспектов наблюдается повсюду. Однако вместе с тем явно просматриваются главные черты сходства, особенно наличие инвестиций в виде гигантских пакетов акций.

В одном вопросе все группы финансистов-политиков обнаруживают полное сходство: ни одна из них не ведет себя так, будто считает, что ей суждено увидеть, как распадается их семейная династия. Все они, подобно человеку, явившемуся на званый обед, усиленно делают вид, что чувствуют себя как дома и не намерены уходить, хотя массовая пропаганда и трубит о том, что крупные состояния распадаются. Они не только не распадаются, а, судя по всему, их владельцы с каждым днем занимают все более прочные и выгодные позиции. Исчезновение крупных состояний — всего лишь широко распространенная иллюзия; быть может, как в кошмарном сне, они исчезают только для того, чтобы появиться вновь.

### СУТЬ ПРОБЛЕМЫ

Различные умонастроения и склонности представителей богатой элиты — тех, кто недавно пробился в ее ряды, активных и уже упрочивших свое положение, любителей развлечений и тех, кто предпочитает паразитическую праздность (которая в социальном смысле представляет собой художественный контраст паразитической летаргии бедняков), безусловно, определяются какой-то общей целью или задачей. Ибо люди, как правило, стремятся заполучить или сохранить в своих руках большое богатство не только ради того, чтобы надежно упрочить свое социальное положение; американские богачи уже обеспечили его в такой степени, которая граничит с абсурдом, — иногда, пожалуй, во вред себе. Ясно, что стремление получить и удержать богатство, как об этом свидетельствует карьера некоторых богатых людей, объясняется в основном желанием создать лично для себя «красивую жизнь». Неизменной отличительной чертой этой «красивой жизни», в понимании богачей, является достаточная независимость от других людей. Власть сама по себе создает барьер между теми, кто ею обладает, и теми, у кого ее нет.

Поскольку все богатые люди имеют гораздо больше возможностей, чем небогатые, выбрать для себя роль в жизни и проводить время по собственному усмотрению, их образ жизни должен хотя бы в какой-то степени указывать, как, по их представлению, следует жить. Если им не хочется спать во дворце на золотой кровати с балдахином, они могут ночевать где-нибудь в подворотне на Бауэри, в стоге сена или в шалаше у водопада; кое-кто из них действительно предпочитает спать, хотя бы изредка, в уединенных охотничьихдоми-



ках или покачивающихся на воде яхтах. Они могут удалиться в какой-нибудь монастырь, расположенный на снежных отрогах Гималайских гор, или поступить в цирк (а может быть, даже купить его). Кое-кто из них удовлетворил свои страстные желания, приобретя увеселительные заведения на Бродвее или парусные суда.

И все же богачи, имеющие большие материальные возможности, знают очень мало способов, как проводить свое время, да и способы эти настолько общеизвестны, что исторически уже стали штампами. Общий уклад жизни богачей мало изменился со времен фараонов, как абсолютно, так и по сравнению с образом жизни представителей остальных слоев общества. Личная жизнь богатого человека в какой-то мере заранее predetermined и трафаретна; в ней не больше вариантов и неожиданностей, чем в менюэте. Круг его интересов довольно узок: от коллекционирования дорогих вещей до разведения породистых лошадей и собак. Богатый человек, не занимающийся коллекционированием, нечто вроде белой вороны.

Уклад жизни богатых людей имеет некоторые общие черты, хотя одни богачи могут быть абсолютными трезвенниками, а другие — любителями спиртного; одни могут предпочитать блондинок, другие — экзотических красоток, не принадлежащих к белой расе. Именно потому, что жизнь богачей исторически течет по одному руслу, не обещая им особых сюрпризов — ни заманчивых, ни устрашающих, многие из них и становятся азартными игроками на бирже, в казино или на скачках. Если не считать тех богачей, которые находят выход своей любви к азарту в занятиях политикой или бизнесом, многие из них, судя по многочисленным фотоснимкам, несомненно, томятся от скуки.

Не буду утверждать, что все богачи постоянно пребывают в праздном бездействии, хотя, как показала жизнь, скука одолевает всех представителей высших классов; это объясняется тем, что люди, уже все познавшие и удовлетворившие почти все свои желания, с каждым днем все больше убеждаются в том, что «это уже старо». В отличие от рядовых служащих им, например, никогда не приходится испытывать внезапное волнение, когда их начинают за что-либо отчитывать. Им не приходится неожиданно узнавать, что они уволены, в то время как этот драматический момент переживают тысячи более бедных людей, вплоть до президентов университетов.

В отличие от очень бедных людей им никогда, даже в ред-

ких случаях, не приходилось поражаться неожиданному проявлению доброты или внимания к себе, ибо они привыкли к такому отношению со стороны официальных представителей и своего персонала; какая-либо грубость, которая возмутила бы более скромного человека, могла бы, пожалуй, скорее позабавить их, нежели обидеть.

Какую бы роль, активную или пассивную, богачи ни играли в жизни общества, все они, иногда даже не ведая об этом, находятся под влиянием динамики денег. Активы богачей как бы посылают им непрерывные невидимые импульсы, заставляя их непрерывно двигаться. И почти каждому из них невозможно освободиться от гипнотического влияния этих активов.

Это нетрудно заметить, рассматривая неизменно рекламируемые случаи, когда люди неожиданно оказываются владельцами большого богатства, получив его по наследству или сорвав где-либо большой куш. Как только человек узнает о свалившемся на него счастье, он должен немедленно отметить это событие пиршеством с шампанским, сигарами и различными деликатесами. Осаждающим его репортерам этот баловень судьбы должен поведать, что он собирается делать с доставшимся ему богатством. Поначалу он может чувствовать себя растерянным, но люди настойчиво требуют от него ответа, ибо всем ясно, что он должен как-то распорядиться деньгами. Отказаться от них было бы явным безумием. Таким образом, мы видим, что деньги уже подталкивают его к действию и будут подталкивать и впредь, до тех пор, пока у него ничего не останется. Он может быстро истратить эти деньги (кое-кто так и сделал) или поступить более осторожно, поместив их на хранение в банк и расходуя только доходы, чтобы сохранить их магическую силу, которую он сможет широко использовать. В этом случае он почти бессознательно продвинется вверх по социально-экономической лестнице и примкнет к буржуазии.

Нам еще не приходилось слышать (хотя нечто подобное, возможно, и произошло однажды), чтобы человек, узнавший, что он внезапно стал обладателем 5 млн. долл., спокойно отправился к зубному врачу, а затем домой, не забыв купить по дороге фарш для своей собаки. Не случалось нам также слышать, что человек, позвонивший по телефону своему приятелю, в конце разговора сказал бы ему: «Кстати, Джордж, я неожиданно разбогател, получив 5 млн.». Наоборот, такие счастливицы, как правило, начинают рассылать взволнованные сообщения во все уголки мира.

Большинство богачей, как разбогатевших благодаря своим собственным усилиям, так и унаследовавших богатство, это сообщение не застаёт врасплох. Обычно они всегда заранее знают, что разбогатеют, как только кто-либо из их родственников преклонного возраста отойдет в иной мир. После получения богатства образ жизни богачей резко не меняется, однако их банкиры, юристы, жены и друзья начинают внушать им, что какие-то непреодолимые обстоятельства обязывают их делать ходы, основную роль в которых играют деньги. Лишь немногие из новых наследников (если это когда-либо и случается) могут позволить себе игнорировать доставшееся им богатство или даже спокойно наблюдать за ним издали.

Один из общих выводов, который можно сделать, имея в виду почти всех богачей, заключается в том, что в своей личной жизни они очень редко подвержены аскетизму. Дело не в том, что они должны быть аскетами: просто само понятие «аскетизм» для них не существует. Характерно скорее обратное явление: как бы образ жизни одного богача ни отличался от образа жизни другого, оба они одинаково далеки от аскетизма. Старший Дж. П. Морган был гулякой и прожигателем жизни, а Рокфеллер был трезвенником и домоседом, однако у него, помимо всего прочего, было четыре роскошных имения, по одному на каждое время года, от штата Мэн до Флориды. Он был молчаливым баптистом, но далеко не монахом.

В личной жизни почти все богачи стремятся всемерно удовлетворить свои потребности в размерах, позволяющих говорить о том, что они живут в роскоши. Правда, среди них изредка попадаются люди, экономные до скарעדности, например Хетти Грин, однако в целом образ жизни богачей соответствует широко распространенным понятиям о чрезвычайной роскоши, даже если один богатый человек ведет относительно умеренную жизнь, а другой, несомненно, является сибаритом. В общем они ведут себя именно так, как в той или иной степени вел бы себя любой обыватель, располагающий большими деньгами. О них можно лишь сказать, что это очень заурядные и вульгарные люди, попавшие в исключительно благоприятные условия. Они в гораздо большей мере, чем полагают сами, представляют собой автоматы, которые почти всегда передвигаются в ту или другую сторону, руководствуясь только денежными соображениями. Найти богатого человека (за исключением немногих эксцентричных изобретателей), жизненные интересы которого не определялись

бы главным образом денежными соображениями, практически невозможно, и жизнь это, на мой взгляд, убедительно доказала. Среди них можно найти лишь преуспевающих изобретателей — и только!

### *Пышное убранство*

Даже самых невнимательных людей в личной жизни богачей по сравнению с жизнью небогатых людей прежде всего, безусловно, поражает пышное убранство их жилищ. Эти роскошные жилища вопреки поверхностным заявлениям многих комментаторов не только волнуют воображение посторонних людей. На мой взгляд, они являются убедительным свидетельством того, как богачи воспринимают самих себя, и их действительного объективного положения в обществе. Они не только пример нарочитого хвастовства и возможности безмерно потреблять. Фактически они полностью помогают понять истинное положение вещей.

Со времен фараонов и даже раньше первый человек в государстве всегда имел самый большой дом, дворец, а в связи с дальнейшим более широким использованием рабочей силы у него появилось множество дворцов, в которых он мог жить в разные времена года и при различных настроениях. Поддерживавшие его представители дворянства и духовенства имели жилища поменьше, но также достаточно пышные, и, только по мере того как некоторые из них стали принимать большое участие в управлении государством, их дома начинали соперничать по своим размерам с дворцом монарха.

Несмотря на то, что кое-кто станет обвинять меня в чрезмерном упрощении вещей, я все же твердо заявляю следующее: люди, обладавшие самой большой властью, всегда имели самые большие и благоустроенные дома. История свидетельствует, что большой дом всегда означал, что в нем живет большой человек, и, наоборот, маленький дом означал, что его владелец не играет в государстве никакой роли.

Таким образом, очень большой дом или несколько больших домов по установившейся уже традиции свидетельствуют о том, что его обитатель либо сам является правителем, либо очень близок к правительству. Никогда не бывает так, чтобы человек, по роду своих занятий или по другим причинам не связанный с властями (например, артисты, философы, гражданские служащие или ученые), обитал в таком большом доме, разве только в качестве гостя. Поэтому большие дома—

это ясно выраженные внешние атрибуты класса, привыкшего управлять.

Поскольку в Соединенных Штатах, как утверждают множество бездомных профессоров, никакого правящего класса нет, мы сталкиваемся здесь с явным отклонением от существующей традиции: люди, имеющие к управлению страной такое же отношение, как и какой-нибудь водитель грузовика, почему-то проживают в самых роскошных и дорогих домах. Правда, согласно существующей в США политической теории, правит страной весь народ, время от времени избирающий своих представителей. Именно последние и считаются действительными правителями страны. Однако эти мнимые «действительные» правители, если они не принадлежат к элите богачей, никогда не обитают в столь роскошных жилищах, даже если и попадают в Белый дом—относительно скромное здание, арендуемое на короткий срок.

Оставляя свой пост, американские президенты почти неизменно возвращаются в относительно скромные жилища. Так, Эйзенхауэр вернулся в реконструированный бревенчатый дом на своей ферме в Геттисберге, Трумэн — в старомодный бревенчатый дом в Индепенденсе, а Линдон Джонсон в конечном счете — в не слишком роскошный дом на своем ранчо в Западном Техасе. Отнюдь не намереваясь кого-либо унижить, хочу отметить, что эти достаточно комфортабельные дома экс-президентов вряд ли считались бы подходящим жильем для прислуги в большинстве богатых имений. Не более импозантные жилища имеют и члены Верховного суда.

Это отнюдь не означает, что президент и члены конгресса в течение определенного периода не пользуются большой властью, предусмотренной конституцией. Но президенты, будь то Вильсон, заставивший страну отказаться от нейтралитета и вступить в первую мировую войну, или Джонсон, принявший решение о широкой интервенции американских войск в далеком Вьетнаме, всегда действовали по указке и с одобрения магнатов. Мы знаем об этом потому, что, во-первых, магнаты открыто одобряли такую политику, и, во-вторых, ни один из них серьезно не возражал против нее. За некоторым исключением в период правительства Ф. Д. Рузвельта, когда мнения совещательных органов во время кризиса разделились, магнаты обычно всегда полностью поддерживали правительство. Они либо хотели проведения такой политики (а обширная документация по этому вопросу за 1903—1912 гг., приведенная Габриэлем Колко в книге «Победа консерватизма», доказывает, что именно они породили ее), либо полити-

ческие руководители оказались достаточно дальновидными, чтобы избрать политический курс, который встретил бы широкое одобрение со стороны магнатов, хотя многие умнейшие и хорошо информированные немагнаты выступали против него (как они выступали и против политики Джонсона во Вьетнаме).

Многие из политических решений, глубоко затрагивающих жизнь большинства граждан, никогда не представляются на утверждение властям в стране, ибо все то, что конкретно не запрещено законом, считается разрешенным. В качестве одного из примеров рассмотрим вопрос о технических новшествах, которые всегда осуществляются на основе частных решений, хотя они неизменно оказывают большое влияние на все общество. В погоне за экономией и эффективностью, стремясь повысить производительность труда каждого рабочего и получить больше прибыли, руководители корпораций — полномочные представители крупных собственников, непрерывно совершенствуют технологию производства. В частности, в последнее время они без подсказки со стороны официального правительства стали усиленно внедрять автоматику в целях экономии рабочей силы. И хотя численность последней в стране неуклонно возрастает, она отстает от общего роста населения, в результате чего из производства вытесняются большие группы населения — главным образом молодежь, рабочие низкой квалификации и лица в возрасте 62—65 лет, считающиеся престарелыми. Ни один из представителей этих вытесненных из жизни людей никогда не участвовал в принятии политических решений, приведших к подобным результатам. Эти меры осуществлялись на основе частных, односторонних решений корпораций. Такова завуалированная власть, оказывающая большое влияние на жизнь страны.

В более официальном порядке принимались меры (социальные последствия которых стали теперь очевидными), имевшие целью убедить молодых людей дольше оставаться в школах, чего многие не хотят делать либо из-за отсутствия у них способностей, либо потому, что обычная учебная программа малосодержательна и не имеет никакого практического значения. Значительное число учащихся просто не выдерживают скучной школьной рутины. Кроме того, многие из них, живя в среде, где единственным критерием являются деньги, стремятся зарабатывать их, чтобы обрести какую-то иллюзорную независимость. В результате многочисленная категория дезориентированной молодежи в стране теперь не учится и не работает; она попадает в самые неприятные пе-

ределки (из которых газеты делают сенсацию), устраивая непристойные оргии, увлекаясь такими не предусмотренными никакими учебными программами занятиями, как беспорядочная половая жизнь и массовое употребление наркотиков.

Ни один из выборных представителей никогда не принимал решений, приведших к подобным результатам. Эти решения принимались потихоньку тихими людьми в тиши кабинетов руководителей корпораций.

Короче говоря, в больших домах живут те, кто принимает основные решения; так уж повелось в истории. Однако Соединенные Штаты отличаются тем, что в них эти решения претворяются в жизнь только косвенным, незаметным путем.

Не следует полагать, что мысль об отношении богачей к самим себе как к людям, призванным господствовать, подкрепляется одним лишь фактом их пристрастия к многочисленным герцогским дворцам и имениям. О таком восприятии ими самих себя свидетельствует и то обстоятельство, что многие из них прибавляют к своему имени римские цифры в духе установившихся европейских аристократических династий. Еще более убедительно свидетельствует об этом склонность американских богачей, а особенно молодых женщин, вступать в брак с представителями европейской знати.

Подобные браки насчитываются сотнями, и я не намерен вновь перечислять их. Наиболее ярким примером служит брак Консуэло Вандербильт с герцогом Мальборо; двое отпрысков от этого брака являются непосредственными наследниками герцогского титула. О том, что причиной таких браков, главным образом со стороны матерей и дочерей, служит стремление получить титул, свидетельствует то обстоятельство, что богатые молодые американцы редко женятся на титулованных представительницах Европы, ибо в подобных случаях титул к ним не переходит.

Совершенно очевидно, что американские богатые промышленники, отнюдь не разделяя отвращения отцов-основателей государства к титулам, отождествляли себя с представителями европейских дворянских и королевских династий и приписывали себе их роль.

Разумеется, восприятие человеком самого себя не всегда соответствует реальной действительности; оно может быть и плодом чистой фантазии. Однако, учитывая конкретные обстоятельства, а именно фактическое господство богачей, мы видим, что восприятие ими самих себя нельзя считать ошибочным. Крупнейшие богачи в Соединенных Штатах — это по существу, если не по форме, американские герцоги; рядовое

же население уподобляется как по своей роли, так и по своим взглядам, крестьянству и в большинстве своем делает это довольно охотно.

### *Типы резиденций*

Хотя роскошные и обширные резиденции держащихся независимо богачей описывались довольно часто и подробно, и в печати появлялось множество иллюстративных фотоснимков, до сих пор, насколько мне известно, никто не отмечал, что они делятся на следующие четко разграниченные категории: 1) комплексное, или составное, имение, занимающее большую площадь и включающее в себя много крупных резиденций различных членов многочисленной семьи, а иногда даже целый поселок; 2) сконцентрированные, находящиеся на одной территории отдельные имения многочисленной семьи; 3) расположенные в различных местах имения, владельцами которых являются представители различных ответвлений (до 50 и более) многочисленной семьи; 4) единое загородное имение одной семьи — свидетельство того, что семья разбогатела недавно.

Следует подчеркнуть, что во всех перечисленных случаях имение — это лишь основное местожительство семьи. Кроме него, члены такой семьи имеют дома в небольших городах, загородные имения, расположенные на большом отдалении от города, имения за границей: многие богатые американцы владеют имениями в Европе или Латинской Америке, а кое-кто и в Северной Африке — главным образом в Марокко.

Одна из задач, которую позволяет выполнить большое имение, — это внушить благоговейный трепет, установить социальную дистанцию между его владельцем и шумливыми обывателями.

Вопрос о сохранении социальной дистанции весьма важен по целому ряду соображений; не последнее среди них то, что тесное общение между богатыми и бедными оказалось бы неуместным во многих отношениях. С социальной точки зрения было бы, безусловно, неудобно, если бы богатый человек сел за роскошно накрытый стол, а бедняк принялся бы за свою тушенку с овсянкой. В порядке простой общительности богачу пришлось бы поделиться с бедняком бифштексом и салатом из эндивия, отдавав взамен тушенки. Но одно дело, когда богач делится своим роскошным обедом только с одним или несколькими бедняками, и совсем другое, когда он должен угощать многих. Человек, обладающий 100 млн. долл.,



сразу разорился бы, если бы он накормил за свой счет одним обедом с бифштексом все семьи в стране.

Итак, мы видим, что социальная дистанция, помимо всего прочего, объясняется и соображениями экономии. Невозможно, приглашая кого угодно на свою плантацию, надолго сохранить богатство. Гости, подобно налетевшей саранче, опустошили бы все в доме хозяина. То обстоятельство, что богачи обычно не бывают столь щедрыми, вовсе не означает, что они очень скупы; просто, соблюдая осторожность, они предупреждают: «Частное владение, вход запрещен». Склонность к уединению превращается в культ.

### *Примеры различных типов резиденций*

Самым ярким примером комплексного имения, объединяющего много домов, является имение Рокфеллеров «Кикуит» площадью 4180 акров, в Покантико-Хиллз (штат Нью-Йорк), к востоку от Тэртитауна. Земля в этом районе оценивается от 5 до 10 тыс. долл. за акр, а иногда и выше. До отъезда Уинтропа Рокфеллера в Арканзас каждый из братьев имел в этом имении большой дом, там же, где жили Рокфеллер I и Рокфеллер II. На территории имения находится несколько десятков домов, используемых в качестве служебных помещений и жилья для многочисленного обслуживающего персонала, а также стадион стоимостью миллион долларов (по ценам, существовавшим много лет назад) с площадками для игры в мяч, с теннисным кортом и плавательным бассейном.

Братья Рокфеллер имеют резиденции и в Нью-Йорке. Джон III и его жена занимают большую двухэтажную квартиру в верхней части Ист-Сайда, а в 1950 г. они построили дом для гостей неподалеку от фешенебельного «Бикман плейс». Нелсон с семьей занимает трехэтажную надстройку в «ряду миллионеров» на Пятой авеню, напротив Центрального парка. Дэвид, Лоуренс, Родмен С. и Уинтроп имеют отдельные дома в верхней части Ист-Сайда в Нью-Йорке.

Нелсону Рокфеллеру принадлежит большое ранчо в горном районе Венесуэлы, которое он время от времени посещает. Лоуренсу — плантация на Гавайских островах, а Уинтропу — огромная промышленная плантация в Арканзасе. Однако богачам вовсе не обязательно иметь свою резиденцию; многие из них в случае надобности арендуют большие дома в различных районах мира или занимают целые этажи в роскошных отелях. Поэтому их зачастую можно видеть то

в Париже, то в Лондоне, то на Ривьере, на Багамских островах или в Пуэрто-Рико.

Имение «Кикуит» рассечено надвое шоссейной дорогой, по обеим сторонам которой на протяжении многих миль тянутся густые леса и огороженные поля. В свое время эта дорога была полностью открыта для движения, теперь же остался доступным только один участок для пешеходного туризма, езды верхом и охоты. Та же часть дороги, где расположены дома Рокфеллеров, «изолирована от внешнего мира, подобно укрепленному княжеству». «Высокие каменные стены, массивные железные ворота, система сигнализации, полицейские собаки и многокилометровые заграждения из колючей проволоки превратили это имение в запретную территорию». Правда, дом Дэвида находится непосредственно на магистральной шоссейной дороге.

Главный дом, «Кикуит», в котором до самой своей смерти жили Джон Д. Рокфеллер II и его жена, представляет собой гранитное современное здание, стилизованное под эпоху короля Георга. Дом четырехэтажный, в нем 50 комнат, из которых открывается прекрасный вид на окружающую местность. На третьем и четвертом этажах здания расположены комнаты для гостей.

Недавно вдова Джона Д. Рокфеллера II, решив, что это здание слишком велико, построила на другом участке имения скромный дом в стиле короля Георга, всего лишь с 10 спальнями, стоимостью 300 тыс. долл.

Различные комментаторы по-разному оценивали стоимость имения, однако, поскольку содержание бухгалтерских книг не было предано огласке, было бы неверным приводить здесь их оценки. После смерти Рокфеллера I газета «Нью-Йорк таймс» от 24 мая 1937 г. сообщала, что строительство одного лишь гранитного дома обошлось в 2 млн. долл., а расходы на содержание имения достигали 500 тыс. долл. в год по ценам, существовавшим в период кризиса. В то время обслуживающий персонал состоял из 350 человек. Все помещения имели лифты, устройства для кондиционирования воздуха и абсолютно все известные приспособления, создающие удобства и комфорт для хозяев. Более комфортабельного жилища нет ни у одного монарха.

Таким же комплексным, или составным, имением — летней резиденцией владеют многочисленные члены семьи Кеннеди в Хайенниспорте (штат Массачусетс). Для постоянного жительства они, видимо, предпочитают жилища, расположенные в разных районах. Немало семей имеют летние резиден-

ции комплексного типа, большое число которых находится на прибрежных островах. Острова эти притягивают богачей, обеспечивая им уединение; именно на островах можно увидеть комплексные имения, а иногда и группу имений, принадлежащих различным высокопоставленным семьям. Самым большим островом-комплексом был остров Санта-Каталина у побережья Калифорнии, принадлежавший на протяжении многих лет «королю жевательной резины» Уильяму Риглею-младшему. Владея островом, он превратился в местного монарха.

Примером сконцентрированных имений группового типа можно считать резиденции членов еще более многочисленной семьи Дюпонов в северном районе штата Делавэр и на смежной территории Пенсильвании. Поскольку там находится много больших дюпоновских домов, кое-кто называет весь этот район «страной американских дворцов» и «дюпоновским герцогством Делавэр».

Крупнейшие из дюпоновских имений — «Лонгвуд», «Немур» и «Уинтертур» — получили не облагаемые налогами пожертвования как общедоступные музеи, и теперь рядовые граждане имеют возможность посещать их. В этом районе находится еще две дюжины поместий Дюпонов: «Монтчанин», «Гренога», «Шеванн», «Сент-Амур», «Лувьера», «Бельвю», «Гюйенкурт», «Оул нест», «Буа де Фоссет» и т. д.

За последнее время, как сообщил недавно хорошо осведомленный биограф семьи, многие из Дюпонов стали приобретать более скромные дома. Например, Сэмюэль Фрэнсис Дюпон купил «Хекстон», который, как утверждают, «вместителен, лишен помпезности и в то же время комфортабелен».

Не следует думать, что дома Дюпонов находятся только в Делавэре. Ламоту Дюпону, умершему в 1952 г., принадлежала большая летняя резиденция на Рыбачьем острове (штат Нью-Йорк), на побережье Лонг-Айленд. Многие богачи имеют летние дачи на этом священном острове. Альфред И. Дюпон переехал во Флориду, где оставил гигантский фонд «Немур фаундейшн». Остальные члены семьи имеют еще десятки резиденций, городских и загородных, в других районах страны.

Для более детального ознакомления с роскошной резиденцией Дюпонов читателю следует обратиться к книге М. Фолсома «Американские дворцы и их история».

Четыре ветви представителей третьего поколения клана Вандербильтов, менее спаянного, чем семьи Рокфеллеров и

Дюпонов, владеют палаццо, разбросанными во многих местах земного шара.

Самый роскошный из многочисленных особняков Вандербильтов — это дворец в стиле французского Ренессанса, построенный Джорджем В. Вандербильтом вблизи Ашвилла (штат Северная Каролина) в возрасте 26 лет, когда он унаследовал свое состояние. Дворец, насчитывавший 250 комнат, был построен на территории 146 тыс. акров (в настоящее время он занимает 12 тыс. акров); от ворот к дому ведет аллея длиной три мили, по обеим сторонам ее посажены растения 500 различных видов. По своему внутреннему интерьеру этот дворец, подобно многим резиденциям американских богачей, довольно точно копирует пышное убранство Версаля и Фонтенбло. Этот дворец перешел по наследству к дочери Вандербильта Корнелии, а затем, в 1964 г., к двум ее сыновьям, Джорджу и Уильяму Сесиль. Первоначально в 1895 г. стоимость этого поместья определялась в 7 млн. долл., в настоящее время называется цифра 50—60 млн. долл.

В свое время дворцы Вандербильтов, один за другим, возвышались на Пятой авеню в Нью-Йорке, но впоследствии они были снесены, уступив место доходным небоскреbam. Фредерик В. Вандербильт построил огромный каменный особняк над рекой Гудзон в Гайд-парке (штат Нью-Йорк). Чтобы не платить налог на наследство, он подарил его штату Нью-Йорк, и теперь этот дом превращен в музей, в котором можно увидеть, как жили богатые люди в прошлом. Другой внук основателя династии, Корнелиус Вандербильт, построил в Ньюпорте «Брекеры», копирующий дворцы французских королей. Остальные члены семьи Вандербильтов строили крупные дома в других районах. Особняки Вандербильтов разбросаны сейчас по всей стране.

Однако чаще всего богатая семья имеет одно-два единых загородных имения и один-два городских дома в зависимости от своих размеров и состояния.

В последнее время появилась тенденция иметь более скромные и уединенные резиденции где-нибудь на отдаленном побережье. Некоторые же из старых огромных домов вместе с их большими, поистине царскими коллекциями произведений искусств переданы для использования в качестве общественных музеев или в просветительных целях, с тем чтобы они не могли фигурировать в завещаниях как имения, подлежащие налогообложению.

Если герцогские загородные поместья и имения за грани-

цей и поныне являются частью имущества самых крупных богачей, то большие городские дома в значительной мере уже заменены роскошными кооперативными квартирами, которые во многих случаях фактически представляют собой большие городские дома, скрытые за плоским фасадом многоквартирного здания. Преимущество кооперативной квартиры заключается в том, что она не становится «белым слонем» и не подлежит налогообложению; в любое время ее можно продать за полную стоимость целиком или разбив на более мелкие квартиры, которые легче продать. С точки зрения налогов кооперативные квартиры — это ликвидные активы, какими перестали быть большие городские палатки с хранившимися в них коллекциями произведений искусств из-за налоговой политики, проводившейся после 1913 г.

Рокфеллеровское имение в Покантико-Хиллз в конечном счете почти наверняка станет огромным общественным парком, фешенебельным аграрно-промышленным комплексом или одновременно и тем и другим. После того как властям штата Нью-Йорк пришлось принять несколько переданных городу по завещанию больших загородных имений, переставших в связи с этим фигурировать в качестве подлежащих налогообложению активов, был принят закон, требующий предварительного согласия органов власти штата на такие дары, прежде чем они могут быть освобождены от обременительных налогов.

### *Ослепительные интерьеры*

Внутреннее убранство большинства домов богачей более роскошно, чем внешний вид этих домов, отличающихся прежде всего своими размерами. Судя по множеству фотографий, приведенных Фолсомом, комнаты в них, зачастую напоминающие по своим пропорциям дворцовые залы, имеют мраморные стены, увешаны дорогими картинами и гобеленами. Обязательная принадлежность большинства таких домов — великолепные восточные драпри и ковры, перевезенные из европейских дворцов целые комнаты, обшитые деревом, дорогие безделушки и мебель. Самое распространенное слово в этих домах — «дорогой». Собранная Эндрю Меллоном коллекция произведений искусства находится теперь в Национальной галерее в Вашингтоне, а коллекцию Фрика можно видеть в Музее имени Фрика. Следует также упомянуть о великолепной библиотеке Дж. П. Моргана, в которой хранятся редкие средневековые иллюстрированные книги и

рукописи и которая в свое время была частным святилищем. Нечто подобное можно наблюдать повсеместно.

Магнаты всегда были (а многие остаются и теперь) любителями искусства и, несомненно, втайне считали себя преемниками князей эпохи Возрождения. Однако если князья, а затем и короли субсидировали художников, то американские богачи обычно только набивают цены на произведения искусства, созданные в прошлом. Сегодня лишь немногие из них, например Нелсон Рокфеллер, коллекционируют современные произведения искусства, в связи с чем можно считать, что они оказывают материальную поддержку здравствующим художникам. В целом, однако, интерес к искусству американских магнатов, как правило, скорее торговцев и коллекционеров, чем покровителей искусств, был на руку скорее маклерам, чем художникам.

Художественные наклонности большинства богачей рассматриваются в их собственном кругу в основном как меркантильные побуждения. Так, 3 января 1967 г. газета «Уолл-стрит джорнэл» непочтительно отмечала, что на произведения искусства смотрят как на «повышающуюся в цене акцию, огромную налоговую скидку или... искусную подделку». По существу, подчеркивает эта солидная газета, «картина может быть одновременно и тем, и другим, и третьим».

«Рост цен побудил многих покупателей относиться к произведениям искусства прежде всего как к капиталовложениям, потенциал роста которых может посрамить немало быстро повышающихся акций», — писала «Уолл-стрит джорнэл». «По словам маклеров и других людей, вращающихся в мире искусства, некоторые «коллекционеры», еще недавно считавшие, что Модильяни — это название итальянского блюда, теперь орудуют на рынке произведений искусства совсем как спекулянты с Уолл-стрита, охотясь за выгодными покупками, а затем стараясь перепродать эти картины с баснословной прибылью».

Иными словами, произведения искусства, приобретенные по дешевке, позволяют их владельцам получать прибыли на капитал, и потому они представляют собой диверсифицированные активы в мире, где нет ничего постоянного. На любом рынке они (в отличие от денег) всегда будут иметь какую-то ценность. Кроме того, как указывает «Уолл-стрит джорнэл», произведения искусства, не только подлинные, но и поддельные, позволяют добиться огромных налоговых скидок, компенсирующих фактические денежные доходы. Это происходит следующим образом: человек покупает картину,

подлинную или поддельную, за 1 тыс. долл., а затем через некоторое время передает ее в дар музею по объявленной рыночной стоимости 10 тыс. долл., получая таким образом 9 тыс. долл. чистой скидки с облагаемых налогом доходов за не облагаемый налогом дар обществу (с интересами которого всегда необходимо считаться!). Если руководство музея обнаруживает, что картина поддельная, оно вынуждено молчать из опасения, что отобьет этим охоту к пожертвованию в будущем подлинных работ. Таким образом, существует рынок сбыта и для явных подделок.

Чтобы добиться налоговых льгот при такой операции, необходимо одно — объявленная ценность дара должна превышать его стоимость, какова бы она ни была.

«При проверке оценок, применявшихся для обоснования налоговых скидок на 400 переданных в дар работ, — продолжала далее «Уолл-стрит джорнэл», — Управление внутренних налоговых сборов установило, что эти произведения искусства в общем обошлись жертвователям в 1 471 502 долл., тогда как их общая «средняя рыночная стоимость», объявленная для получения скидок, составляла 5 811 908 долл.». Такая уловка позволяет получать выгоду независимо от того, является ли данное произведение искусства подлинным.

С финансовой точки зрения произведения искусства играют и другую роль. Кто-либо может уплатить 10 тыс. долл. за картину, а затем подарить ее кому-либо из своих друзей или родственников. Как ценная собственность, эта картина подлежит налогообложению, однако портативные предметы, преподносимые в дар, обычно не подвергаются тщательному осмотру; в этой связи следует отметить выносившиеся судами постановления о том, что ценные дары, скажем, дамам не должны облагаться налогом, причем оспаривать такие постановления означало бы противодействовать проявлению чувств. Горячий поклонник может преподнести даме ряд таких даров, не подлежащих обложению налогом; таким образом, он увеличит чистую стоимость принадлежащего ей имущества, не уплачивая при этом налогов. Такие ценные дары используются в виде обеспечения для получения займов в сумме, составляющей по меньшей мере 50% их стоимости. Их можно также продавать частным лицам за наличные деньги.

Коллекции произведений искусства могут быть использованы для оплаты значительной части налогов на наследство. Так, богатый человек, отнюдь не являющийся эстетом, может постепенно собрать коллекцию картин, принадлежащих

тому или иному художнику или той или иной художественной школе; уже сам факт скупки им таких картин повышает их стоимость, поскольку на рынке их становится все меньше, а ведь именно дефицит, а не только мода определяет рыночную стоимость подобных предметов, будь то произведения искусства, почтовые марки, книги, рукописи или старые монеты. Коллекция, стоявшая 10 млн. долл., может в конечном счете иметь рыночную стоимость 50 млн. долл., которую владельцы получают в результате осторожных сделок, используя выручку для уплаты налогов на наследство, относящихся также и к собственности, приносящей доходы. Таким образом, им удастся одним ударом убить двух зайцев: прирост стоимости не облагается налогом, которым облагается прибыль на капитал (по налоговому законодательству смерть исключает необходимость оплаты прибыли на капитал), и за счет полученной от продажи выручки оплачивается вся сумма налогов или ее большая часть, что сохраняет приносящую доходы собственность для наследников.

Таким образом, эстетически ценные предметы имеют двойное назначение — не только декоративное, но и финансовое.

### *Многоквартирные дворцы*

После второй мировой войны, когда беднякам все чаще и чаще приходится ночевать в поездах метро, в подворотнях, ночлежках, в парках и на автобусных станциях, происходит бурное строительство больших многоквартирных домов-люкс в таких крупных городах, как Нью-Йорк, Чикаго, Бостон, Филадельфия и т. п. Наиболее широкие размеры это строительство приняло, пожалуй, в Нью-Йорке, где в центральной части Манхэттена поднялись десятки роскошных многоквартирных домов, значительная часть которых принадлежит на кооперативных началах их состоятельным жильцам.

Поскольку для перечисления и описания таких зданий потребовалось бы очень много места, рассмотрим лишь один из наиболее ярких примеров домов такого типа — недавно построенный дом «Юнайтед нэйшнз плаза», описание которого приводит обычно сдержанная газета «Нью-Йорк таймс».

38-этажный дом «Юнайтед нэйшнз плаза», самый высокий жилой дом в городе, находится к северу от здания Секретариата Организации Объединенных Наций, на 48-й улице и Ист-Ривер. Первоначальная стоимость каждой квартиры составляла от 25 900 долл. за 3½ комнаты до 166 тыс. долл.



за двухэтажную квартиру из 9 комнат «с собственным маленьким лифтом, дровяным камином и винтовой лестницей; эксплуатационные расходы по такой квартире составляли от 248 до 1590 долл. в месяц... Для многих жильцов стоимость квартиры — всего лишь начальные расходы. Не менее трети жильцов разбирали и ставили новые стены, воздвигали круглые или большие прямоугольные колонны и производили другую перестройку по сравнению с первоначальным планом. Само собой разумеется, что большинство жильцов заменяет оборудование ванных комнат и кухонь более высококачественным».

Вначале в доме насчитывалось более 335 квартир, однако некоторые жильцы приобрели по нескольку квартир и объединили их, увеличив в то же время размеры комнат, чтобы фактически иметь большой городской дом, скрытый за плоским фасадом из стекла и алюминия. Так принято поступать в многоквартирных домах-люкс. Во многих из этих квартир металлическая арматура была заменена арматурой из золота или чистого серебра.

Все квартиры оборудованы устройствами для кондиционирования воздуха, и поворот выключателя позволяет зимой и летом поддерживать в них любую температуру. Полы и стены в ванных комнатах — из каррарского мрамора, длина кухонь — свыше 5 м. На первом этаже дома находится превосходный ресторан, откуда жильцы могут получать пищу на дом.

Жильцы этого роскошного дома полностью соответствуют ему. В момент, когда сообщение об этом доме готовилось к печати, среди его обитателей, как сообщала «Нью-Йорк таймс», не было «театральных деятелей или лиц, знакомых по телевидению. Люди, заполнившие «Юнайтед нэйшнз плаза», и особенно его Восточную башню, — это своего рода властвующая элита».

Тот факт, что богачи, как довольно точно заметил Ф. Скотт Фицджеральд, живут в совершенно особом мире, подтверждает их представление о том, что надлежит считать комнатой. Размеры жилой комнаты в доме представителей низших слоев буржуазии не превышают размеров гардеробной, чулана или бельевого шкафа в доме богатого человека. В доме богача комнаты обычно бывают по меньшей мере вчетверо (а иногда в десять и даже в двадцать раз) больше обычных жилых комнат. Судя по фотоснимкам, они скорее напоминают музейные или балльные залы.

Внутренний вид дома «Юнайтед нэйшнз плаза» и методы

его эксплуатации были показаны по телевидению. При этом было сказано, что там соблюдаются строжайшие меры безопасности. Посыльные, доставляющие жильцам заказы, должны предъявлять соответствующие удостоверения у нескольких охраняемых входов внизу; их пропускают только по специальным разрешениям сверху и проверяют при входе и выходе. На почтовых ящиках фамилии жильцов не указаны. К лицам, имеющим отношение к службе безопасности и к вспомогательному персоналу, предъявляются требования более жесткие, чем требования, предъявляемые ФБР и ЦРУ к своим тщательно отобранным служащим.

«Юнайтед нэйшнз плаза» — отнюдь не единственный дом подобного рода в больших городах, и тем не менее его можно считать «последним криком моды» среди «компактных» городских жилых домов-люкс, даже если некоторые из крупнейших квартир в этом доме, будучи своеобразным дополнением к расположенным поблизости городским домам, используются для размещения гостей, доверенных лиц и родственников их владельцев.

### *Стандартное оборудование*

Во всех больших домах сверхбогачей чуть ли не стандартной принадлежностью стали органы, огромные сады и оранжереи, закрытые и открытые плавательные бассейны, капеллы, разбросанные повсюду статуи и скульптуры, импортная мозаичная обшивка стен и потолков, а также все современные приспособления, известные человечеству. Денег здесь не считают, их тут у всех хватает.

Если в начале века большинство богачей имели собственные железнодорожные вагоны, а позднее целые парки автомашин с шоферами, то впоследствии многие из них приобрели личные самолеты, всегда находящиеся наготове где-нибудь в ближайшем аэропорту. Если высшие администраторы корпораций широко используют принадлежащие их компаниям самолеты для проверки работы заводов в отдаленных районах, то крупные акционеры имеют личные самолеты с обслуживающими их экипажами.

Читателю, не являющемуся специалистом в подобных вопросах, следует знать, что правительство заботливо предоставляет субсидию в 160 млн. долл. в год на обслуживание самолетов, принадлежащих частным лицам и корпорациям и что налоги на авиационный бензин в настоящее время покрывают только 4% этих расходов, остальная же часть пе-

рекладывается на рядовых налогоплательщиков. Фактически правительство оплачивает богачам все 100% этих расходов.

Частные большие самолеты в значительной мере заменили собой, видимо, частные железнодорожные вагоны и океанские парусные яхты, хотя спортивные яхты все еще входят в состав флотилий, принадлежащих частным владельцам.

### *Развлечения и приемы*

Эти изысканные резиденции часто используются для развлечений и приемов. Богачи принимают у себя друзей и знакомых, ибо в общественных местах они, как правило, не собираются. Если бы они не имели в своих домах значительной площади для приема множества гостей и для обслуживающего персонала, им, чтобы не обрекать себя на монашеский образ жизни, пришлось бы собираться там, где собирается широкая публика, то есть в так называемых общественных роскошных заведениях, которые фактически чаще всего посещают выскочки, актеры, те, кто «выбивается в люди», и явные самозванцы. Вообще говоря, очень богатых людей редко можно встретить в якобы фешенебельных бистро. Лишь кое-где и то изредка.

Американские богачи издавна любят устраивать по самым разнообразным поводам богатые приемы, которые обходятся им каждый раз от 250 тыс. до 1 млн. и более долларов. На приемы, давно уже ставшие традицией, по случаю первого выхода в свет дочерей богатых людей приглашаются два оркестра, под чарующие звуки которых тысячи богачей демократов в огромных бальных залах поедают икру и пьют льющееся рекой шампанское. Хотя подобные увеселительные мероприятия теперь проводятся реже, они отнюдь не вышли из моды. Вместо широких приемов стали проводиться более скромные приемы в тесном кругу. Однако они и поныне устраиваются по-царски.

Чтобы рассказать историю роскошных приемов в Америке, понадобилось бы написать книгу в несколько сот страниц, а основным источником явились бы ведущие газеты, посвящающие целые столбцы описанию жизни представителей высшего общества.

Званные обеды, веселые или чопорные, всегда были и остаются любимой формой приемов, устраиваемых примерно для 8—12 высокопоставленных гостей. На таких обедах часто присутствуют иностранные политические деятели (несом-

ненно, полезные для того, чтобы заполучить с их помощью концессии в далеких странах или заключить другие заманчивые сделки), однако местные политиканы, как правило, бывают на них редко, если не считать Вашингтона, где единственным вопросом, интересующим общество, являются политические интриги. Что касается генералов и адмиралов, то их приглашают весьма охотно, с тем чтобы придать таким обедам известную строгость, контрастирующую с их общим тоном.

Местному политическому деятелю было бы неприятно (имея в виду мнение о нем избирателей), если бы его называли среди гостей, присутствовавших на одном из наиболее пышных приемов у сверхбогачей; кое-кому из пуритански настроенных избирателей эти приемы напоминают о придворных балах европейских королей лишь потому, что реки шампанского (этой газировки высшего сорта) ассоциируются у них с каким-то экзотическим извращением.

### *Карта американского богатства*

Если бы можно было начертить на карте центры частного богатства и обозначить характер его распределения, то правления крупных корпораций и их основные заводы выглядели бы на ней как крепости, куда непрерывно стекается сырье и откуда идут потоки готовой продукции. Эти крепости представляли бы собой большой бизнес.

Большие банки выглядели бы на такой карте как особые центры, оказывающие свое влияние на мир малого бизнеса, ибо малый бизнес — это в основном бизнес, получающий поддержку в виде займов от крупных банков, от которых ряд крупнейших корпораций уже не зависит. Как это ни парадоксально, малый бизнес фактически представляет собой большой бизнес, раздробленный на части.

Затем на карте было бы обозначено несколько сот семейных имений крупнейших собственников. Кроме того, на ней было бы указано местонахождение главных столичных клубов и основных курортов, на которых развлекаются богачи.

Правления корпораций и крупные банки были бы в основном сосредоточены в Нью-Йорке, а заводы, курорты и семейные имения были бы разбросаны на более обширной территории, причем чем дальше к крайнему Западу и Югу, тем их становилось бы меньше. Вообще говоря, и те и другие можно было бы увидеть вокруг важнейших городских центров; чем дальше от городов, тем их было бы меньше.

Все вышеприведенное свидетельствует о том, что богачи, несмотря на свои жалкие личные достижения, считают, что они по праву живут в роскоши. В свое время королям приписывалось божественное происхождение и считалось вполне естественным, что божественной особе надлежит создать самые роскошные условия. Точно так же относились и к клерикалам-политикам, которые, как полагали, были ближе всего к богу. Столкнувшись с буйными и уже никак не божественными «баронами-разбойниками», общественное мнение в Европе просто смирилось с «форс-мажорными» обстоятельствами. Спорить с вооруженными гангстерами было трудно.

Первое, что стремились сделать новые американские богачи, — это перенять образ жизни европейских королей и знати. Американские богачи явно считали себя играющими такую же примерно роль хозяев положения. В основном образ жизни представителей высшего света Англии и Франции стал образом жизни американских богачей, пустивших корни в стране, где, как ни странно, могущественным политическим символом все еще оставалась бревенчатая хижина.

Американские богачи более позднего периода были похожи на пеших туристов, которые, воспользовавшись удобным случаем, забирались в любую попутную машину. Не они дали стране технику, климат, землю, народ и политическую систему. Они скорее проникли на сцену исподтишка, заполнили, воспользовавшись благоприятным случаем, экономический вакуум, нарушили различные нормы и установившиеся порядки и даже послали ракету на Луну, изображая себя с помощью своих пропагандистов чуть ли не созидателями машинной индустриализации, которая в действительности была заимствована ими из Англии.

Следует, правда, отметить, что основатели больших состояний действительно были организаторами в условиях, когда организация почти полностью отсутствовала. Они организовали экономическую жизнь по европейскому образцу, потребовав себе за эти услуги такое вознаграждение, которое одни считают вымогательским, а другие — вполне разумным. Каким же оно было в действительности? Разумеется, вымогательским. Судя по их образу жизни, они очень высоко ценили свои услуги, которые, по существу, сводились к установлению ими своего господства. Если оценивать достигнутые ими успехи иначе, чем с точки зрения интересов самих корпораций, то огромные расходы, связанные с их

образом жизни, начинают казаться еще одним примером расточительного распределения средств. С моей (возможно, предвзятой) точки зрения, вряд ли страна получает какую-либо отдачу за те богатства, которые они расточают.

Чтобы никто не думал, что меня особенно возмущает подобная картина, я хочу сразу же опровергнуть такую мысль. Я отнюдь не возмущаюсь этим, как не возмущался бы и в том случае, если бы человек, увидев на столе вкусное блюдо, сел, чтобы отведать его; это вполне естественно. Меня возмущают те, кто считает эту картину вполне соответствующей всем качествам элиты и даже полагает, что последняя заслуживает еще более высоких общественных почестей. Я не хочу утверждать перед всем миром, что американцы особенно раболепный народ; думаю, что это не так. Но немало американцев по причинам, о которых можно лишь догадываться, безусловно, настроены раболепно. О них упоминают в своих мемуарах посещавшие Соединенные Штаты члены королевских и аристократических семей, которые поражались тому, как их буквально преследовали американцы с жестами и выкриками, выражавшими полную готовность повиноваться.

Такие американцы раболепствуют когда угодно, а наиболее состоятельные из них тратят огромные деньги на то, чтобы быть представленными английскому королевскому двору, где они кланяются, приседают и расшаркиваются, получить доступ к другому королевскому или герцогскому церемониалу или в Ватикан, где они испытывают неопишемую радость и блаженство, приложившись к перстню на руке папы. Частично это угодничество, как нетрудно заметить, проявляется и во внутренних делах, по отношению к таким политическим деятелям, как, например, губернатор Нелсон Рокфеллер. Тот факт, что все это в основном лишь рефлексаторная реакция американцев, вызванная не каким-либо определенным обстоятельством, становится очевидным, когда она без всякой разборчивости направлена на какого-либо бывшего колбасника, превратившегося в кинозвезду, или на милостивую женщину, несомненно повинную в предумышленном убийстве, которую только что с одобрительными возгласами освободил суд присяжных, состоящий из таких же людей, как и она. Шумные приветствия в таких случаях, как сообщают газеты, выражаются иногда весьма бурно. Фактически они подчас сводятся к восторженному массовому самоуничижению.

В этой чисто американской обстановке представление, которое создается у богачей о самих себе, временами отра-

жается на них же в сильно увеличенных масштабах, что, без сомнения, внушает кое-кому из них мнение, что они себя слишком недооценивали.

### *Отклонения от нормы*

Среди богатых людей мало таких, кто в какой-либо степени является отклонением от нормы, согласно которой он может быть либо финансистом-политиком, правительственным политиком или корпоративным деятелем, либо быть более или менее приятным бездельником и рантье. Жизнь богатей, как и жизнь бедняков, по-своему однообразна и преподносит им мало сюрпризов.

Некоторые из них начинают, видимо, все более ясно понимать это; в частности, за последнее время это замечают привыкшие задавать тон Рокфеллеры, хотя один из Меллонов и один из Фриков обогнали их в этом отношении. Однако представители четвертого поколения Рокфеллеров, по-видимому, более часто отклоняются от бархатной дорожки, которой, как правило, придерживаются богатые люди. Как сказал бы психолог о них и о некоторых им подобных, они как бы стремятся найти свой собственный путь в жизни, пробившись в другую среду; это позволяет им играть более независимую роль, чем роль лишь потомков Джона Рокфеллера I или даже путников, следующих по указанному им «трестированному» направлению.

Одна ласточка весны не делает, и то, что происходит в их кругу, не следует считать общей тенденцией. Однако оно, пожалуй, подсказывает нам, что некоторые из потомков богатых промышленников, если история позволит им это, могут вернуться на путь, которому следовали более выдающиеся с исторической точки зрения потомки прежних, менее состоятельных представителей торгового Бостона и землевладельцев из Хадсон-Вэлли, которых разбогатевшие промышленники затмили своим богатством и политическим влиянием.

### *Трещины в монолитных стенах*

Все сказанное мною выше, может создать впечатление, что богатым людям живется относительно очень легко. Так оно и есть, конечно. Но если не видеть их положения в перспективе, то завидность этого положения в условиях надвигающейся со всех сторон грозы нетрудно переоценить.

Отмечая, что богачи сталкиваются с трудностями, я лишь констатирую факты, отнюдь не пытаюсь сравнивать богачей с героями и героинями греческой трагедии. Райт Миллс весьма предусмотрительно и красноречиво предупреждал против жалости к ним, когда писал: «Мысль о том, что, достигнув социальной вершины, миллионер находит там лишь печальную пустоту; мысль о том, что богачи не знают, что делать со своими деньгами; мысль о том, что преуспевающие люди понимают тщетность всего происходящего, а те, кто от рождения принадлежит к преуспевающим, остаются, несмотря на свое богатство, лишь маленькими и бедными людьми,— короче говоря, мысль о грустном уделе богачей помогает тем, кто не богат, примириться с этим фактом. В Америке богатство непосредственно служит удовлетворению потребностей и позволяет удовлетворить все более широкие потребности.

Быть действительно богатым — значит обладать средствами, необходимыми для полного удовлетворения всех мелких капризов, прихотей и причуд.

...Если богачи не чувствуют себя счастливыми, то лишь потому, что никто из нас не считает себя счастливым. Кроме того, считать, что они несчастливы, означало бы, вероятно, мыслить не по-американски. ...Если те, кто выигрывает в игре, для которой как будто и создано общество, «несчастливы», то что же сказать о людях проигрывающих? ...Мы просто обязаны верить, что американские богачи счастливы, иначе должна поколебаться наша уверенность в общей направленности жизни в Америке, ибо из всех возможных ценностей человеческого общества одна, и только одна, является подлинно наивысшей, подлинно универсальной, подлинно здоровой, подлинно приемлемой целью человека в Америке. Эта цель — деньги, и пусть проигравшие не стараются убедить нас, что «виноград зелен!»

Миллс здесь отчасти ироничен, ибо вся его книга «Властвующая элита» свидетельствует о полнейшем отсутствии доверия к общей направленности жизни в Америке. Итак, с его точки зрения, нет оснований хотя бы теоретически считать богачей счастливыми. Пожалуй, верно, что в общем они не более несчастны, чем любой другой, причем в их жизни бывает все же больше радостных моментов.

Если рассматривать богачей как коллективную группу, всегда можно впасть в ошибку, предположив, что все входящие в нее лица абсолютно одинаковы только потому, что имеют какие-то общие черты. Разумеется, богачи отличаются



ся друг от друга по возрасту, телосложению, темпераменту, умственным способностям и знаниям. Они отличаются и по тому, каков источник их богатства: унаследовано оно или приобретено самим владельцем, диверсифицировано или концентрировано, находится ли в виде облигаций, акций, недвижимости или в сочетании всех таких активов. В то же время, несмотря на отдельные различия, богачи похожи друг на друга в том смысле, что большинство их принадлежит к одной и той же социальной среде и подвергается одним и тем же внешним принуждениям и нажимам.

Этот факт становится особенно заметным, когда мы видим, что богачи (хотя они, несомненно, обладают гораздо большей властью, чем рядовые люди) осознают более глубоко, чем большинство людей, что их усилия тщетны, ибо они могут осуществлять свою власть в ограниченных рамках определенной системы под контролем других могущественных людей. Это равносильно сознанию того, что их власть, как бы велика она ни была, имеет границы, а это их часто раздражает.

Мы можем сразу же заметить это, рассмотрев для примера проблему загрязнения воздуха. В Нью-Йорке, этом финансовом центре мира, проблема загрязнения воздуха, как справедливо считают специалисты, стала более острой, чем в любом другом районе страны. Правда, богатый человек может временами жить за городом, а его дома и конторы оборудованы самыми усовершенствованными устройствами для очистки воздуха: он находится в лучшем положении, чем рядовой гражданин, который вынужден непрерывно дышать этой гадостью. Тем не менее он знает, что его служащие, к которым он относится столь же лояльно, как и они к нему, дышат этой отравой. Он знает также, что различные проекты, в которых он заинтересован, например строительство большого небоскреба, теряют из-за этого свою привлекательность и даже ценность.

Но почему же, обладая властью, он не может решительно покончить с этой проблемой?

Он не в состоянии сделать этого из-за самого характера и направленности системы. Даже если он публично отрицает эту проблему, он понимает ее значение не хуже других. Однако он связан положением, как указывает один из редакторов журнала «Бизнес уик» Теодор Б. Мерил, который заявил еще в 1960 г. (а с тех пор эта проблема стала еще более острой) следующее: «Никто не станет устанавливать контрольные приборы, которые ему будут стоить денег, если его

не вынудят к этому... Для промышленности должно быть просто невыгодно загрязнять воздух; в ином случае она, несомненно, будет его загрязнять, ибо это дешевле, чем платить за то, чтобы сохранять его чистым». То же самое можно сказать и о загрязнении водных бассейнов.

В данном случае соображения выгоды превалируют, видимо, над интересами жизни и здоровья людей. Причем речь идет не только о выгоде, а и об общей позиции той или иной организации или компании. Хотя богатый человек, контролирующий определенную компанию, мог бы немедленно заставить ее прекратить загрязнять воздух, такая односторонняя мера не урегулировала бы общую проблему загрязнения воздуха, которому способствуют также и другие компании. Если компании не примут совместных мер, то действия одной из них мало что могут дать.

А если бы все компании данного района договорились взять на себя расходы, связанные с очищением воздуха, их издержки производства возросли бы, а прибыли снизились по сравнению с компаниями, оперирующими в менее густонаселенных районах и не обремененными подобными расходами. Положение компании, заботящейся об общественных интересах, ухудшилось бы в глазах ее собственных акционеров. И многие из этих акционеров (часть их может обладать крупными, хотя и не контрольными пакетами акций) стали бы продавать акции такой компании, ибо их дивиденды уменьшались бы по сравнению с компаниями, не заботящимися об интересах общества. Голландские, швейцарские и южноамериканские инвесторы, а также осторожные, как правило, американские инвесторы начали бы освобождаться от своих акций, понимая, что перед компаниями, уделяющими большое внимание общественным интересам, стоят проблемы, решение которых дорого им обходится.

Инвесторы независимо от того, принадлежат ли они к высшим или низшим слоям общества, не склонны поддерживать ту или иную компанию в решении волнующих ее проблем и не прощают ей, если в результате доброго дела ее доходы начинают снижаться. Они попросту анализируют показатели и перспективы различных компаний. Некоторые из этих инвесторов находятся далеко и дышат бодрящим воздухом высокогорных курортов, морского побережья или далеких пампасов. Все, что их интересует в данном случае,— это то, что из двух компаний А и Б прибыли последней, неотягощенной большими расходами, связанными с ее сознательностью, растут и что для *них* это лучше.

Могут спросить, почему бы тогда не заставить все компании в равной мере максимально соблюдать общественные правила, поставив их все в одинаковое положение, с тем чтобы соответствующие расходы включались в цену их продукции? Но это повысило бы внутренние цены в стране по сравнению с ценами на промышленную продукцию в других странах и подорвало бы позиции американских промышленников. На мировом рынке промышленник, предприятия которого работают с минимальными издержками производства, при прочих равных условиях имеет больше шансов на прибыль, и поэтому ему легче получить новый капитал на наиболее выгодных условиях. А больше всего капиталисты заинтересованы в мировом рынке.

Таким образом, именно сама система, как уже давно утверждают социалисты, выдвигает на первый план удовлетворение своих собственных потребностей, а не решение более крупных проблем, связанных с жизнью и здоровьем людей.

По мере того как многие отдельные акционеры начинают продавать акции какой-либо компании, относительная рентабельность которой снижается, курс ее акций, их стоимость, падает. Это затрагивает интересы множества людей, ставя под угрозу банковские займы и порождая бесконечные экономические неурядицы. А когда наступает необходимость в новых источниках финансирования, капитал трудно получить; его приходится добиваться на условиях уплаты высокого твердого процента (что само по себе отражается на рентабельности деятельности компании), а не путем выпуска обыкновенных акций. Таким образом, быть социально сознательным в одностороннем порядке крайне невыгодно.

Несмотря на все свое могущество, богатый человек и даже все богатые люди, взятые вместе, не настолько могущественны, чтобы не считаться с требованиями поддерживающей их системы. Они вынуждены мириться со всеми невзгодами, связанными с существованием этой системы, что, без сомнения, огорчает наиболее мыслящих из них.

Богатый человек хочет дать своим детям первоклассное образование. Он отдает их в закрытые школы, где высококвалифицированные преподаватели занимаются с небольшими группами учащихся, которые от зари до зари находятся под неусыпным наблюдением. Большинство таких детей (многие из них добавляют к своей фамилии римские цифры) поступают затем в самые лучшие колледжи страны.

И все же богатый и могущественный человек не может

уберечь своих детей от познания той истины, что им предстоит жить в обществе, где существует множество грозных проблем, которых общество могло бы избежать. Однако оно не в состоянии этого сделать из-за *требований, предъявляемых его собственной корпоративной системой*. Многие из этих проблем затрагивают прежде всего детей богача.

Давайте рассмотрим это обстоятельство, обычно упускаемое из виду.

Все тревожные социальные проблемы, угрожающие жизни людей — загрязнение воздуха и воды, преступность, перенаселенность, антагонистические отношения между расами, все глубокие причины гражданских волнений, так же как наличие трущоб, безработица и крайняя нищета, — обрушиваются на богатую молодежь почти с такой же силой, как и на бедную. У богатого молодого человека имеется, вероятно, больше возможностей скрыться в своего рода оазисе, и тем не менее все эти явления, которым не уделяется никакого внимания, неблагоприятно сказываются и на его жизни.

Даже в своих оазисах богатая молодежь не может считать себя в безопасности. Дети богатых людей, как и остальная молодежь, могут стать наркоманами, алкоголиками и заболеть психически. Мы могли бы привести внушительный перечень грустных примеров такого рода. Кроме того, дети богачей зачастую становятся объектами различных преступных покушений. А ведь их отцы — могущественные люди!

Они постоянно бывают непосредственными или косвенными жертвами преступлений, совершаемых против них самих и против их собственности. Как ясно указывалось в ряде статей, опубликованных в 60-е годы в «Уолл-стрит джорнэл», на товары и деньги крупных компаний широким фронтом ведется решительное наступление со стороны магазинных воров и служащих — людей, не принадлежащих к преступному миру. Такого рода потери, причиняемые компаниям людьми, которые не могут удовлетворять свои аппетиты, разжигаемые у них безудержной рекламой за собственный счет, по мере возможности перекладываются на потребителей путем повышения цен, но часть этих потерь выражающихся ежегодно в миллиардных суммах, приходится нести самим компаниям. Для большинства таких правонарушителей не хватает тюрем, и многие из них, будучи уличены, отделяются условными наказаниями, суровыми угрозами со стороны судьи, отсрочками в отбытии наказания, позорной гласностью и т. п.

Грабежи в домах богачей происходят часто (причем есть

основания полагать, что о них не всегда сообщается), и это происходит, невзирая на усовершенствованные системы сигнализации. Особенно излюбленной мишенью богачи становятся для воров-профессионалов во время путешествий, как это случилось с Генри Фордом II в Нью-Йорке в 1966 г. Были ограблены его апартаменты в гостинице и украдены драгоценности на объявленную сумму 50 тыс. долл. Как сообщают газеты, вторгаясь в дома богачей и просто состоятельных людей, вору, как правило, связывают всю прислугу и очищают квартиру. В богатых жилых районах грабежи — явление обычное.

Богачи почти в такой же мере, как и бедняки в своих трущобах, постоянно являются жертвами насилия в условиях вывихнутой политической системы. Спекулянты и их покровители в законодательных органах — все эти «бедные парни, выбившиеся в люди», не могут, видимо, защитить своих собственных жен и детей, не говоря уже о женах и детях менее обеспеченных людей.

Богачи, как и все остальные американцы, страдают от вредных изделий: зубных паст, косметики, фармацевтических и различных непроверенных химических средств, применяемых для ухода за телом. В конечном счете существует лишь определенный ассортимент препаратов подобного рода; у богатых не больше возможностей, чем у остальной части населения, выбирать по своему вкусу дезодораторы, депилятории, зубные эликсиры, кремы и т. п. Их молодежь, как и все остальные чистокровные американцы, набивает свои желудки на футбольных и бейсбольных матчах протухшими сосисками и котлетами.

О том, что некоторые из продаваемых товаров, в том числе и широко распространенные пищевые продукты, опасны для здоровья, регулярно сообщают соответствующие федеральные контрольные органы, штаты которых благодаря лоббизму подкупленных членов конгресса от сельских районов неизменно остаются неукомплектованными. В этом смысле богачи зачастую попадают в свою собственную политико-экономическую ловушку.

Нетрудно заметить, что богачи не менее доверчиво, чем остальные, относятся ко всем продуктам для наружного и внутреннего употребления, предлагаемым им на трижды свободном рынке. То обстоятельство, что у кого-то хватило ума сохранить все доставшееся ему в наследство или ловко перехитрить широкую публику в той или иной деловой сделке, отнюдь не доказывает, что у него хватает также ума защи-

щать самого себя и свою семью от всех опасностей, таящихся в американских политико-экономических джунглях с их «благословенной» свободой.

Еще более убедительно это доказывает пример с автомобилем. Разумеется, богатый человек имеет возможность покупать автомобили самых лучших марок и нанимать механиков для их обслуживания. Однако многие автомашины нельзя считать безопасными для эксплуатации в стране, сплошь пересеченной дорогами, которые буквально забиты автомобилями. Даже если лимузин богатого человека находится в полном порядке, нет никакой гарантии, что его не собьет автомашина с какой-либо неисправностью или управляемая неопытным шофером, а их попадаетесь немало. Ясно, что богатый человек и его семья защищены от автомобильных аварий не больше, чем от отравления ядовитым воздухом. В этом смысле их положение не лучше (если они не сидят безвыходно в четырех стенах своего дома), чем положение всех остальных. И естественно, как время от времени сообщают газеты, что самые видные люди и их дети иногда попадают под машины на улицах или на дорогах. Для полного перечня подобных случаев здесь понадобилось бы слишком много места.

Если богатый человек и становится жертвой несчастных случаев, которых можно было бы избежать, или заболевает после употребления недоброкачественных продуктов, у него имеется то преимущество, что в любом месте он может за большие деньги получить медицинскую помощь со стороны самых квалифицированных врачей. Однако врачи при всем желании не всегда могут его спасти.

Богачи обожают медицину и выделяют большие средства на содержание своих частных больниц и на исследовательскую работу. Ясно, что они, как и все мы, больше заботятся о земном, а не небесном спасении. Но их вера в могущество врачей временами выше всякого понимания. Один известный терапевт жаловался мне, что его задержали на несколько часов у постели безнадежно больного богача, в то время как многие пациенты срочно нуждались в его помощи.

Казалось бы, что богатый и могущественный человек, знающий об источнике какого-либо несомненно вредного воздействия, с оружием в руках должен был бы выступить против всеобщей угрозы. Но здесь мы сталкиваемся с таким аспектом в финансово-политической империи, на который большинство социологов закрывают глаза. Один из неписаных законов в финансовом мире состоит в том, что одна ко-

мпания никогда не выступает открыто против другой компании, что бы та ни делала, если она не становится ее непосредственным соперником, а представители одной отрасли промышленности не возглавляют и не участвуют в открытой кампании против другой отрасли промышленности. У каждой отрасли промышленности и каждой компании — свой путь, если только эта компания не пытается вытеснить другую компанию на рынке.

Итак, когда какая-либо корпорация или отрасль промышленности начинает подвергаться общественной критике, как бы находясь перед судом общественного мнения, другие корпорации и отрасли промышленности хранят дипломатическое молчание. Весь мир корпораций намеренно хранит молчание, когда фармацевтическую промышленность критикуют за политику цен, автомобильную — за факторы, связанные с безопасностью движения, нефтяную — за обход налогового законодательства и любую из них или всех их вместе — за монополию, взвинчивание цен, недоброкачественную продукцию и загрязнение воздуха и воды.

Причина этого молчания заключается попросту в том, что, если одна группа богачей открывает огонь по другой группе, последняя оплатит ей тем же, ибо у каждой отрасли промышленности имеются уязвимые для критики места. Поэтому, чтобы сохранять известную видимость внутренней гармонии в их среде, финансовые группы вынуждены замалчивать недостатки своих отдельных членов. Высшие представители капиталистов собираются в закрытом клубе; правда, он объединяет людей различного темперамента, однако все они перед угрозой ответного нападения вынуждены внешне сохранять солидарность перед лицом всего мира.

Чтобы никто не подумал, что это только предположения, я хочу подчеркнуть, что нередко один капиталист ненавидит целую отрасль промышленности, и эта ненависть при надлежащем финансировании может способствовать полному уничтожению данной отрасли. Так, Джон Д. Рокфеллер I питал неприязнь к винной промышленности. Он возражал также против курения, танцев и театра. Одно время винная промышленность в Соединенных Штатах была полностью уничтожена (и это дало большие убытки) в результате принятия «сухого закона», что свидетельствует о том, что такое возможно. Не берусь утверждать, что заслуга в этом именно Рокфеллера, но он разделял точку зрения инициаторов «сухого закона» на спиртные напитки в целом как на социальную угрозу, подрывающую производительность труда.

Что касается пуританских взглядов на благопристойность целых отраслей промышленности, то в этом отношении Рокфеллер отнюдь не был исключением. В свое время я знал одного преуспевающего маклера с Уолл-стрита, который постоянно всячески отговаривал своих клиентов приобретать акции компаний по производству спиртных напитков и сигарет, а также кинокомпаний и мелких ссудных компаний, считая их вредными для общества.

Однако такие внутренние антипатии, обычно имеющие основания, редко приводят к принятию эффективных мер против объектов этих антипатий, ибо все находятся в одинаковом положении, а потому должны молчать. Как я убеждал когда-то своего приятеля, маклера-моралиста, его угрызения совести были напрасны, ибо клиенты могли приходиться к нему в контору с деньгами, полученными ими из любого источника, даже в результате занятия какой-либо незаконной деятельностью. Что изменилось бы, если бы они стали теперь покупать только акции предприятий, не осуждаемых моралью. Все компании, продающие свои акции, моральные или аморальные, представляют собой законные организации в экономической системе, которая не делает различий между поставщиками стрелкового оружия и поставщиками хирургических инструментов. Все отрасли промышленности создаются на равных основаниях.

Вопреки утверждениям Миллса мыслящий капиталист не может быть полностью счастлив, если ему приходится молчать при виде того, как кто-то из его безответственных собратьев наносит явный вред. И несчастье его объясняется совершенно иными причинами, чем у большинства людей. Это несчастье могущественного человека, понимающего, что он не в состоянии эффективно противодействовать тому, что считает большим злом, и не может полностью защитить собственных детей. Даже считая, что его собственные предприятия не должны стать объектом для критики (насколько он сумел этого добиться), он понимает, что это не спасет его от клеветы, которую, к его огорчению, могут распространять о нем могущественные люди, разгневанные тем, что он не хочет солидаризироваться с ними.

Именно поэтому, в частности, среди капиталистов, которые все так или иначе живут «в стеклянных домах», столь мало охотников выступать против могущественных людей.

Проблема разводов и распавшихся семей касается богатей не в меньшей, а может быть, в большей степени, чем большинства населения. Дело в том, что процент разводов



среди богатей (многие из них столь ярые сторонники брачной жизни, что женятся и выходят замуж по 5 и даже по 10 раз) значительно выше общенационального процента. Развод, даже будучи желательным выходом из невыносимого положения, никогда не считается признаком здоровых человеческих отношений, скорее это признак неразрешенных трудностей в отношениях между людьми.

Если, как обычно полагают, прочные семейные отношения и преемственность в семье — положительный фактор, то развод и распад семьи, особенно молодой, должен свидетельствовать о неудачной жизни. Во всяком случае, дети разведенных богатых супругов не радуются их разводу. А среди богатей такого рода неудачи — обычное явление. Поскольку неудача — это противоположность успеху, богачи, как бы они ни пришли к такому финалу, в общем не могут считаться преуспевающими в семейной жизни. Возможно, что они не более несчастны, чем все остальные, но все же не следует думать, что им крупно повезло в брачной лотерее.

Ясно, что богачи не обладают иммунитетом, предохраняющим их от действия «радиоактивных осадков» существующего социально-экономического строя, даже если они и пользуются известной компенсацией, которой лишены другие люди. Мы перечислили далеко не все подобные «радиоактивные осадки», от которых страдают богачи, о них можно было бы еще многое сказать. Однако если проанализировать лишь умонастроение ни в чем не повинных детей богатей, то станет ясно, что их психика, как и психика детей бедняков, в одинаковой степени отравлена всепроникающей назойливой рекламой.

Если бы кто-либо систематически обливал грязью одежду богатых детей, их родители постарались бы посадить того, кто это делал, в тюрьму. В то же время богачи, при всем их могуществе, не в состоянии уберечь своих детей от влияния рекламных агентств, упорно растлевающих их умы самыми различными способами, выявить которые нетрудно. Движимые единственным желанием продать свой товар, они используют в большинстве случаев непристойные выражения и картины.

Правда, богатый молодой человек, так же как и бедный, если ему удастся познать такие сложные науки, как семантика, логика и эпистемология, может преодолеть разлагающее влияние рекламы и неприкрытой пропаганды, сохранив по крайней мере свой собственный образ мыслей. Но лишь очень немногие познают эти редкие науки, в результате чего

богачи, как и бедняки, обычно имеют запутанное представление о внешнем мире, основанное на устаревших теориях (особенно в области экономики), а их мировоззрение, в целом, как правило, мало чем отличается от мировоззрения какого-нибудь почтальона или бармена. В этом нетрудно убедиться, послушав публичные выступления самых красноречивых из них. Среди тех, кто отличался наибольшим самомнением,—такие мелкотравчатые философы, как Генри Форд I и Г. Л. Хант. Что же касается наиболее образованных из них, то нам знакомы обветшалые экономические теории Дэвида Рокфеллера, а если иметь в виду значительно менее богатых — социально-культурные рассуждения Уильяма Ф. Бакли-младшего о существовании «вечных истин». Студент последнего курса Суомпуотерского колледжа, получивший оценку «удовлетворительно» по курсу эпистемологии, обладает более глубокими знаниями, чем Бакли, хотя публичные упражнения последнего в риторике тщательно штудируются избранным кругом его почитателей.

Можно подумать, что богатый человек, имеющий кучу денег, мог бы быть поумнее и нанять эпистемолога, с тем чтобы тот время от времени вдальблывал ему в голову принципы, которыми ему следует руководствоваться, ибо надо полагать, что богач, всегда стремящийся иметь все самое лучшее, не захочет пользоваться репутацией человека легкомысленного и болтать глупости. Ему необходимо иметь правильные взгляды, точно так же, как ему нужны бойкая девушка, отличный бифштекс и хорошее вино. И все же нам ясно, что его положение в этом смысле не лучше положения рядового обывателя. Учитывая пагубное социальное воздействие, которому подвергаются его драгоценные детки, положение большинства из них вряд ли будет лучше. Мэдисон-авеню оскверняет их души так же легко, как и душу любого.

Однако богатому человеку столь же присуще необоснованное самомнение, как и всем другим людям. Это отметил Декарт в начале своего «Рассуждения о методе»: «Здравым смыслом люди наделены лучше всего остального, ибо каждый полагает в себе столько здравого смысла, что даже люди, наиболее притязательные в других областях, обычно довольствуются тем здравым смыслом, которым они обладают». (Для наших целей мы можем не считаться с непоследовательностью, отмечаемой логиками между приведенными Декартом обоснованиями и выводом, к которому он приходит.) Во всяком случае, богатый человек, как и бедный, считает себя не глупее других, а свой образ мыслей непогрешимым

во всех отношениях. В этом нас убеждает та непоколебимая уверенность, с которой богатые люди публично высказываются зачастую по таким сложнейшим проблемам, как, например, средства решения национальных задач. В этой своей уверенности богачи в большинстве случаев, как и многие другие, безусловно, становятся жертвами самообмана и самообольщения, если они не прилагают геркулесовых усилий, чтобы освободиться от обволакивающей их социально-культурной трясины свободного рынка.

### *Преуспевающие Кеннеди*

Я привел достаточно доказательств того, что вопреки представлению, бытующему не только среди богачей, но и среди их критиков, богатым людям живется отнюдь не так хорошо, как думают они сами и как обычно считают все остальные, даже если у них имеется множество особых преимуществ по сравнению с рядовыми американцами. К тому же они сталкиваются не только с трудностями, присущими всем смертным, но зачастую и с проблемами, порождаемыми их собственной знаменитой социальной системой, их весьма шатким социальным строем, прославляемым их же пропагандой. Однако сила сопротивления закостенелой догмы разумным доводам настолько велика, что можно приводить все новые доказательства, касающиеся хотя бы единственного общеизвестного случая — преуспевающих Кеннеди, которых без конца преследуют трагедии, порождаемые социальными условиями. А таких, как Кеннеди, немало.

Первым из семьи Кеннеди ощутил удары судьбы старший сын, Джозеф П. Кеннеди-младший, которого еще в раннем возрасте прочили в семейном кругу в будущие президенты Соединенных Штатов. Участвуя в качестве летчика во второй мировой войне, он погиб в возрасте 29 лет. Две недели спустя был убит в бою муж Кэтлин Кеннеди — англичанин, а в 1948 г. погибла сама Кэтлин, когда личный самолет, на котором она летела к отцу на Ривьеру, разбился над Францией.

После избрания в 1960 г. президентом второго сына, Джона Ф. Кеннеди, одно время казалось, что звезда Кеннеди стала снова восходить. Внезапное убийство его в 1963 г. в Далласе явилось иронией судьбы; социальная система, разрушающаяся из-за пренебрежения к ней, уничтожила способного государственного деятеля.

Роковая участь едва не постигла в 1964 г. сенатора Эдварда Кеннеди, когда его личный самолет потерпел аварию

и сам он чуть не погиб. Эдвард Кеннеди получил серьезную травму позвоночника и вынужден был носить специальный корсет.

### *Проклятие известности*

Большая известность сама по себе (и это знают многие богатые люди) порождает особые проблемы. В отношении семьи Кеннеди это показала борьба, развернувшаяся вокруг текста одобренной ею сначала книги Уильяма Манчестера об убийстве президента. 6 февраля 1967 г. журнал «Нэйшн» писал: «Последующие попытки членов семьи Кеннеди установить контроль над текстом этой книги и порядком ее опубликования отдельными выпусками создавали впечатление, что они стремятся высокомерно использовать свои деньги и власть. Возможно, что у них было на это законное право, но дело не в этом. Большинство моментов, против которых они возражали, во всяком случае, не имели, видимо, особого значения. Общественное мнение настроено было не в их пользу независимо от того, были ли они правы или нет. ореол, окружавший Джона Ф. Кеннеди, рассеялся из-за взаимных обвинений.

В идолопоклонническом обожании наступает такой момент,— писал далее журнал,— когда публика вместо преклонения перед своими идолами начинает разглядывать их ноги. Когда знаменитости достигают известной «передержки», на их развенчании можно нажить не меньше, чем на их рекламировании. Все те, жизнь которых постоянно протекает на виду у публики, живут под угрозой позора. Такова одна из опасностей, которые влечет за собой реклама».

### *Основная проблема, стоящая перед богачами*

Основную трудность, с которой сталкиваются богачи, мы еще не указали полностью. Трудность эта состоит в том, чтобы проникнуться сознанием необходимости своих действий (и заставить весь мир согласиться со своей собственной оценкой этих действий), стараясь в то же время предотвратить множество взрывов и провалов в социальной системе, отжившая структура которой непрерывно испытывает перенапряжение в связи с внедрением новой техники выколачивания прибылей и ростом жестокой конкуренции извне. Положение, в котором находятся современные богачи, какой-нибудь ученый мог бы остроумно назвать «небезопасным».

Что касается их действий, то они в основном сводятся к господству, прикрытому различными эвфемическими наименованиями. Временами, как об этом свидетельствует справочник «Who's Who», притязания богачей на выполнение определенной функции носят более открытый характер, а сами богачи лезут из кожи вон, стремясь изобразить себя финансистами, инвесторами, предпринимателями в новых отраслях промышленности, филантропами и т. п. В конечном счете финансист — это всего лишь ростовщик, инвестор — человек, который владеет активами, приносящими доходы ему же, предприниматель в новых отраслях промышленности — тот, кто развивает данную отрасль промышленности в собственных интересах, а филантроп — это человек, действующий из любви к человечеству. Хотя любовь к человечеству — качество похвальное, оно не служит признаком какой-либо конкретной специальности, ибо понятие «человек» или «человечество» — только абстракция. В жизни никто никогда не сталкивается с «человеком» вообще, а лишь с конкретными мужчинами, женщинами и детьми. Некоторые пытливые наблюдатели спрашивают: нельзя ли попросить кое-кого из самозванных любителей человечества не сидеть больше на шее у мужчин, женщин и детей?

Как мы уже видели, действия богачей чаще всего выражаются в словах, которые означают ту или иную форму господства: руководитель, государственный деятель, администратор, опекун и т. п.

В современном мире функции людей тесно связаны с их самовосприятием, ибо теперь вопрос заключается не в том, кем является тот или иной человек, а в том, что он делает. На вопрос: «Кто вы?» — обычно отвечают: шофер, клерк, учитель, актер и т. д. и называют свою фамилию. «Я играю на трубе, меня зовут Джон Джонс» — такой ответ (если он соответствует действительности) помогает определить, во всяком случае для начала, личность человека.

Богачам, однако, трудно назвать какую-либо свою функцию, не связанную с господством. Если такие слова, как «финансист», «инвестор», «предприниматель в новой отрасли промышленности» и «филантроп», свидетельствуют об их положительной, нестяжательской, а возможно, и благотворительной роли, то выражения «руководитель», «директор», «должностное лицо», «опекун», «администратор» и т. д. явно тождественны разоблачающему слову «босс».

Все эти выражения в том смысле, в каком они употребляются в публичных заявлениях, в какой-то мере являются

синонимами понятия «герой», причем временами такие «героические фигуры» окружаются соответствующим ореолом, например когда по отношению к ним применяют слова «международный финансист» или «руководитель высшего ранга». Когда вы сталкиваетесь с такими определениями, вас буквально ошеломляют сверхчеловеческие возможности, которые под ними подразумеваются. А когда читаешь, что президент Соединенных Штатов и кто-либо из международных финансистов и «руководителей высшего ранга» обмениваются посланиями (неважно, по какому вопросу), то невольно кажется, что слышишь, как мир начинает вращаться на своих шарнирах.

Признают это богачи или нет, но в большинстве случаев они выступают в избранной ими для себя роли как боссы, пусть даже замаскированные и не всегда недоброжелательные. Они убеждаются, что в любом другом деле, в котором они пожелают испытать свои силы, соревнуясь с физиком, футболистом, танцовщиком, художником, писателем или философом, деньги не дают им никаких преимуществ. Они обнаруживают, что если, скажем, они решают заняться поэзией, то им приходится состязаться с Т. С. Элиотом, превзойти которого трудно, или с Робертом Лоуэллом, а в спорте — с Мики Мэнтлом и Джо Димаггио и т. д. Поэтому большинство богачей, стремящихся играть активную роль, как бы за неимением других возможностей, вынуждены обращаться к корпорациям, банкам, брокерским домам, филантропическим фондам и различным политическим организациям.

Пытаясь утвердить свою особую индивидуальность путем каких-либо достижений, не связанных с финансами, богатый человек находится примерно в том же положении, что и любой другой, даже бедняк. Если он очень хороший шахматист, то ему, чтобы утвердиться в этом положении, необходимо победить нескольких более слабых шахматистов. Если его сильная сторона — наука, то ему надо лишь получить официальное признание со стороны других ученых, победнее. Поскольку добиться этого нелегко, ему приходится присваивать себе одну из бытующих в настоящее время профессий с намеком на героизм, увенчать ее ореолом в виде подходящего эпитета и добиться поддержки в газетах; так создается облик богача для широкой публики. Большинство людей согласятся с таким определением им его собственной роли и даже будут ему аплодировать.

Однако какое бы могущественное положение богатый человек ни разрешал своим рекламным агентам приписывать

ему, неизменным остается тот неприятный факт, что он живет в условиях все более устаревающей социальной структуры, политические аспекты которой разрабатывались в те времена, когда в основе экономики лежали сельское хозяйство и местная торговля, а культурные аспекты имеют еще более давнее происхождение. В условиях развития мощной техники этот социальный строй явно становится все более непригодным для выполнения своей поддерживающей функции и требует больших перемен, которым противодействует сопротивление многих укрепившихся экономических групп, включая, возможно, и ту, к которой принадлежит сам этот богач.

Что же делать? Одна полумера следует за другой, и в результате получается мешанина, все более усиливающая напряжение в стране. К чему все это приведет? И как это отразится на особом положении богатых людей, постоянную угрозу которому создают научные достижения и требования об усилении роли государства в экономике?

Следуя принципу «не мытьем, так катаньем», большинство богачей, видимо, все больше объединяются с правительством в целях создания «государства всеобщего благоденствия и войны», используя в основном деньги, поступающие в виде налогов от рабочих, и обеспечивая себе тем самым одного крупного и выгодного клиента. Однако и этот маневр создает им бесконечные новые трудности.

Таким образом, умонастроение богатого человека, полностью сознающего свое положение, не может быть таким спокойным, как обычно предполагают. А о том, что оно отнюдь не является спокойным, свидетельствуют бесконечные словоизвержения различных органов массовой информации, направленные против коммунизма, социализма, этатизма, тоталитаризма, радикализма, фашизма, технократии, либерализма, преступлений, совершаемых на улицах (ибо ясно, что там они не должны совершаться), благотворительности, реформизма, мягкотелости, сентиментализма, инертности, отсутствия патриотизма, неконституционализма, централизации, бюрократии и так далее, а также поток восхвалений в адрес сверхпатриотических «крысоловов». Поэтому все те, кто серьезно задумывается о необходимости приспособления к современным условиям, обнаруживают, что им следует держаться крайне осторожно, ибо иначе их могут заподозрить в подрывной и антиамериканской деятельности и в идеологической связи с иностранцами.

В настоящее время нервные финансисты-политики находятся под постоянной угрозой того, что вдруг кто-нибудь из

правительственных политиков, какой-либо новый Рузвельт или Кеннеди, действительно закусит удила и начнет гонять мяч в другом направлении, а возможно, и полностью изменит характер игры. Ибо в условиях старой ненадежной экономики, опирающейся на местную промышленность с пристегнутой к ней мощной новой техникой, правительственные политики, видимо, подготавливают потихоньку для себя более видную роль на тот случай, если государство, как от него требуют, будет оказывать все более широкую поддержку общественному строю, который трещит по всем швам.

Сейчас еще рано утверждать, что дни богачей сочтены. И все же, видимо, им предстоят бурные времена, а в конечном счете, вероятно, их ждет окончательная гибель от руки поднимающихся сил. Во всяком случае, богачам по мере роста их богатства придется сталкиваться со все большими трудностями, и я прихожу к выводу, что наиболее мыслящие среди них не могут ощущать в себе такой уверенности, о которой говорит внешнее абсолютное спокойствие их властвующей элиты.

Ибо поистине справедливо сказано: «Те тучи черные рассеет только буря!»



# Приложение А

Крупнейшие чистые доходы (с 1940 г.), подлежащие обложению налогом  
(после вычетов)

Долл.	1940 <sup>1</sup>	1945 <sup>2</sup>	1950 <sup>3</sup>	1955 <sup>4</sup>	1960 <sup>5</sup>	1961 <sup>6</sup>
Не менее 1 млн.	49	71	219	267	306	398
500 000—1 000 000	112	258	623	628	735	985
300 000—500 000	252	528	1 290			
200 000—500 000				4 022	4 848	6 104
150 000—300 000	1 066	2 871	6 716	—	—	—
150 000—200 000	—	—	—	3 946	4 413	5 457
100 000—150 000	1 866	5 530	11 564	12 260	14 221	16 786
50 000—100 000	10 285	33 495	62 689	77 604	101 272	110 476
25 000—50 000	36 176	120 220	220 107	190 707	441 401	496 591
	49 806	162 973	303 208	289 434	557 196	626 797

<sup>1</sup> *Statistics of Income for 1940*. Part I; United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 10.

<sup>2</sup> *Statistics of Income for 1945*, Part I; United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 21—22.

<sup>3</sup> *Statistics of Income for 1950*; Part I (Preliminary); United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 14—27.

<sup>4</sup> *Statistics of Income: 1955*; United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 18—24.

<sup>5</sup> *Statistics of Income: 1960* (Preliminary); United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 15—21.

<sup>6</sup> *Statistics of Income: 1961* (Preliminary); United States Treasury Department Bureau of Internal Revenue, p. 14.

В 1963 г. только в штате Нью-Йорк имелось 73 получателя доходов в сумме не менее 1 млн. долл. («Нью-Йорк таймс», 20 февраля 1965 г.).

**Совокупный чистый, подлежащий обложению налогом  
доход крупнейших состояний**

Год	Доход не менее 1 млн. долл.	Доход от 500 тыс. до 1 млн. долл.
1940 <sup>1</sup>	87 746 000	74 170 000
1945 <sup>2</sup>	105 184 000	146 657 000
1950 <sup>3</sup>	374 670 000	361 529 000
1955 <sup>4</sup>	452 713 000	335 849 000
1960 <sup>5</sup>	455 501 000	383 080 000
1961 <sup>6</sup>	589 220 000	520 171 000

<sup>1</sup> *Statistics of Income for 1940*, Part I; United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 10.

<sup>2</sup> *Statistics of Income for 1945*, Part I; United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 21—22.

<sup>3</sup> *Statistics of Income for 1950*, Part I (Preliminary); United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 14—27.

<sup>4</sup> *Statistics of Income: 1955*; United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 18—24.

<sup>5</sup> *Statistics of Income: 1960* (Preliminary); United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 15—21.

<sup>6</sup> *Statistics of Income: 1961* (Preliminary); United States Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, p. 14.

На стр. 663 приводятся данные об основных источниках доходов в совокупной сумме свыше 1 млн. долл. и от 500 тыс. до 1 млн. долл. (все данные по годам взяты из бюллетеня министерства финансов «Статистикс оф инкам»).

Д о х о д ( в долл.)

Год	жалованья	дивиденды	проценты	прибыль от участия в товари- ществе	от погачитель- ских фондов	арендная плата и другие рентные платежи	коммерческая прибыль	рыночное приращение капитала
1940	1 499 000	60 561 000	1 290 000	1 301 000	27 624 000	115 000	1 711 000 (убыток)	12 113 000
1945	1 752 000	53 336 000	(включены в дивиденды)	8 013 000	18 439 000	1 940 000	3 462 000	37 068 000
1950	7 693 000	179 203 000	6 148 000	7 923 000	94 943 000	4 846 000	1 031 000	31 245 000
1955	7 836 000	286 158 000	6 146 000	11 613 000	5 005 000	4 095 000	3 208 000 (убыток)	248 099 000
1960	12 766 000	274 848 000	9 648 000	6 588 000	3 966 000	2 351 000	7 345 000 (убыток)	285 335 000
1961	18 607 000	259 574 000	8 754 000	10 503 000	3 163 000	2 371 000	7 915 000 (убыток)	434 272 000
1962	13 789 000	276 946 000	9 490 000	3 607 000	3 431 000	3 837 000	3 289 000 (убыток)	377 303 000

свыше 1 млн. долл.

от 500 тыс. до 1 млн. долл.

1940	3 110 000	45 187 000	1 994 000	921 000	20 291 000	1 286 000	1 958 000	12 550 000
1945	7 545 000	58 476 000	(включены в дивиденды)	23 720 000	20 983 000	1 004 000	4 631 000	53 451 000
1950	27 827 000	158 822 000	7 035 000	3 848 000	64 426 000	7 546 000	3 848 000	132 287 000
1955	31 409 000	187 071 000	6 483 000	15 393 000	4 765 000	6 439 000	6 964 000 (убыток)	171 594 000
1960	31 674 000	193 660 000	10 620 000	7 052 000	4 807 000	5 314 000	6 735 000 (убыток)	239 392 000
1961	38 868 000	216 469 000	13 035 000	21 662 000	6 325 000	4 554 000	8 211 000 (убыток)	357 066 000
1962	37 378 000	201 352 000	13 898 000	6 094 000	4 829 000	9 460 000	8 791 000 (убыток)	274 079 000

Примечание: опущены данные о продаже неходоной собственности, поступления в виде ренты и пенсий, а также различ-  
ные мелкие источники доходов.

С 1950 по 1955 г. министерство финансов изменило форму отчетности по доходам от погачительских фондов. Если ранее оно учитывало рыночное приращение капитала погачительских фондов как часть доходов самих фондов, то теперь оно решило включать это приращение в общую сумму рыночного приращения всех капиталов, уменьшая тем самым объявляемую сумму доходов крупных погачительских фондов. Чтобы полностью отразить долю погачительских фондов, надо конкретно указывать сумму получаемых ими прибылей в результате рыночного приращения капитала. Читатель заметит, что в 1950 г. доходы погачительских фондов атрое пре-  
вышали объем рыночного приращения всех капиталов, но в 1955 г. в связи с тем, что такие прибыли погачительских фондов стали указывать в графе «общие прибыли» от рыночного приращения капитала, доходы погачительских фондов составляли всего лишь около 2% доходов от рыночного приращения капитала. Этот внезапный рост общего объема рыночного приращения капитала в основном объясняется тем, что в эту графу было включено рыночное приращение активов погачительских фондов.

# Приложение Б

## Компании с крупнейшими совокупными активами

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г. <sup>1</sup>	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. «Америкэн телефон энд телеграф»</li> <li>2. «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси»</li> <li>3. «Пенсильвания рейлроуд»</li> <li>4. «Юнайтед Стейтс стил»</li> <li>5. «Сазерн пасифик рейлроуд»</li> <li>6. «Нью-Йорк сентрал рейлроуд»</li> <li>7. «Консолидейтед Эдисон» (Нью-Йорк)</li> <li>8. «Дженерал моторз»</li> <li>9. «Коммонуэлт энд сазерн (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</li> <li>10. «Балтимор энд Огайо рейлроуд»</li> <li>11. «Санта-Фе рейлроуд» (АТСФ)</li> <li>12. «Ситиз сервис»</li> <li>13. «Юнион пасифик рейлроуд»</li> <li>14. «Сокони вакуум ойл»</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. «Америкэн телефон энд телеграф»</li> <li>2. «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси»</li> <li>3. «Дженерал моторз»</li> <li>4. «Форд мотор компани»</li> <li>5. «Юнайтед Стейтс стил»</li> <li>6. «Тексако»</li> <li>7. «Сокони мобил ойл»</li> <li>8. «Галф ойл корпорейшн»</li> <li>9. «Сиерз, Робэк энд компани»</li> <li>10. «Стандард ойл компани оф Калифорния»</li> <li>11. «Дженерал телефон энд электроникс»</li> <li>12. «Интернэшнл бизнес машинз»</li> <li>13. «Стандард ойл компани оф Индиана»</li> <li>14. «Консолидейтед Эдисон» (Нью-Йорк)</li> </ol>	<p style="text-align: center;">2</p> <p>Рокфеллер</p> <p>Дюпон</p> <p>Форд</p> <p>Фиппс, Холдейн и др.</p> <p>Хилл, Гейтс, Лэпхем и др.</p> <p>Рокфеллер</p> <p>Меллон</p> <p>Розенвальд</p> <p>Рокфеллер</p> <p>Пэйн, Лакруа и др.</p> <p>Уотсон, Смизерс, Хьюит, Фэйрчайлд</p> <p>Рокфеллер</p> <p>Брэйди и др.</p>

<sup>1</sup> Названия компаний взяты из бюллетеней за 1965 г., в которых приводятся сведения о работе за 1964 г. (по категориям) промышленных, транспортных, торговых компаний и компаний коммунального обслуживания.

<sup>2</sup> Железнодорожные компании и компании коммунального обслуживания обычно контролируются небольшими группами в составе нескольких семей непосредственно или через банки и другие финансовые учреждения. Так же контролируются и многие промышленные компании.

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>15. «Стандард гэс энд электрик» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>16. «Норт америкэн компани» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>17. «Норзерн пасифик рейлуэй»</p> <p>18. «Америкэн пауэр энд лайт» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>19. «Юнайтед гэс импрувмент» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>20. «Грейт норзерн рейлуэй»</p> <p>21. «Стандард ойл компани оф Индиана»</p> <p>22. «Бетлехем стил»</p> <p>23. «Форд мотор»</p> <p>24. «Америкэн энд форин пауэр»</p> <p>25. «Дюпон де Немур»</p> <p>26. «Электрик пауэр энд лайт» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>27. «Коммонуэлт Эдисон» (Чикаго)</p> <p>28. «Чесапик энд Огайо рейлуэй»</p>	<p>15. «Дженерал электрик»</p> <p>16. «Пасифик гэс энд электрик»</p> <p>17. «Пенсильвания рейлроуд»</p> <p>18. «Сазерн пасифик»</p> <p>19. «Дюпон де Немур»</p> <p>20. «Крайслер»</p> <p>21. «Бетлехем стил»</p> <p>22. «Теннесси гэс трансмишн»</p> <p>23. «Нью-Йорк сентрал рейлроуд»</p> <p>24. «Шелл ойл»</p> <p>25. «Уэстерн электрик»</p> <p>26. «Юнион карбайд»</p> <p>27. «Санта-Фе рейлроуд»</p> <p>28. «Коммонуэлт Эдисон» (Чикаго)</p>	<p>Уайт, Гарднер и др.</p> <p>Крокер и др.</p> <p>Харкнесс, Джеймс, Додж и др.</p> <p>Дюпон</p> <p>Крайслер, Бахе, Хаттон, Ханна, Меллон Меллон, Грейс</p> <p>Саймондс, «Стоун энд Уэбстер» Кэрби, Мэрчисон и др.  («Ройял датч»)</p> <p>Кенан, Ачесон и др.</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>29. «Иллинойс сентрал рейлроуд»</p> <p>30. «Пасифик гэс энд электрик»</p> <p>31. «Тексако»</p> <p>32. «Стандард ойл оф Калифорния»</p> <p>33. «Коламбиа гэс энд электрик»</p> <p>34. «Анаконда»</p> <p>35. «Сазерн рейлуэй»</p> <p>36. «Галф ойл корпорейшн»</p> <p>37. «Найагара Хадсон пауэр»</p> <p>38. «Паблик сервис электрисити энд гэс»</p> <p>39. «Нэшнл пауэр энд лайт» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>40. «Интернэшнл хайдро-электрик систем» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>41. «Интернэшнл телефон энд телеграф»</p> <p>42. «Юнайтед лайт энд пауэр» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>43. «Норфолк энд уэстерн рейлуэй»</p> <p>44. «Луисвилл энд Нашвилл рейлроуд»</p>	<p>29. «Филлипс петролеум»</p> <p>30. «Сазерн Калифорния Эдисон»</p> <p>31. «Сазерн компани»</p> <p>32. «Юнион пасифик рейлроуд»</p> <p>33. «Америкэн электрик пауэр»</p> <p>34. «Паблик сервис электрик энд гэс»</p> <p>35. «Интернэшнл телефон энд телеграф»</p> <p>36. «Интернэшнл харвестер»</p> <p>37. «Синклер ойл»</p> <p>38. «Алюминум компани оф Америка»</p> <p>39. «Норфолк энд уэстерн рейлуэй»</p> <p>40. «Вестингауз электрик»</p> <p>41. «Ситиз сервис»</p> <p>42. «Континентал ойл»</p> <p>43. «Монсанто»</p> <p>44. «Коламбиа гэс энд электрик»</p>	<p>Дюпон, Филлипс</p> <p>Крокер</p> <p>Гарриман, Гелет, Вандербильт</p> <p>Маккормик, Диринг</p> <p>Меллон</p> <p>(«Пенсильвания рейлроуд»)</p> <p>Меллон и др.</p> <p>Фонд Рокфеллера и др.</p> <p>Питкери и др.</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>45. «Америкэн гэс энд электрик» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>46. «Интернэшнл харвестер»</p> <p>47. «Дженерал электрик»</p> <p>48. «Эмпайр гэс энд фюэл компани» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>49. «Мидл уэст корпорейшн» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>50. «Филадельфия электрик»</p> <p>51. «Рединг»</p> <p>52. «Шелл юнион ойл»</p> <p>53. «Пасифик телефон энд телеграф»</p> <p>54. «Рипаблик стил»</p> <p>55. «Нью Инглэнд пауэр ассошиейшн»</p> <p>56. «Америкэн уотер уэркс энд электрик» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>57. «Сазерн Калифорния Эдисон»</p> <p>58. «Кеннекотт коппер»</p> <p>59. «Консолидейтед ойл»</p> <p>60. «Копперс»</p>	<p>45. Эль-Пасо нэчурел гэс»</p> <p>46. «Гудийр тайр энд раббер»</p> <p>47. «Проктер энд Гэмбл»</p> <p>48. «Истмен кодак»</p> <p>49. «Анаконда»</p> <p>50. «Рипаблик стил»</p> <p>51. «Доу кемикл»</p> <p>52. «Консюмерз пауэр»</p> <p>53. «Филадельфия электрик»</p> <p>54. «Найагара Мохок пауэр»</p> <p>55. «Дженерал паблик ютилитиз»</p> <p>56. «Файрстоун тайр энд раббер»</p> <p>57. «Эллайд кемикл»</p> <p>58. «Радио корпорейшн оф Америка»</p> <p>59. «Интернэшнл пейпер»</p> <p>60. «Техас истерн трансмичн»</p>	<p>(«Сиерз, Робэк энд компани»)</p> <p>Проктер, Гэмбл</p> <p>Рочестерский университет, Массачусетский технологический институт, Филипп, Кл арк, Картер и др.</p> <p>Коннор, Гимбел, Гу генхейм</p> <p>Мэйзер</p> <p>Доу</p> <p>Розенгартен</p> <p>Шелкопф, Махолд, Истон, Льюис и др.</p> <p>Файрстоун, Рик, Вуд-ворт</p> <p>Майер, Вебер, Николс и др.</p> <p>Фиппс, Миллс</p> <p>«Браун энд Рут»</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>61. «Энджинирс паблик сервис» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>62. «Атлантик коуст лайн рейлроуд»</p> <p>63. «Филадельфия компани» (активы предприятий коммунального обслуживания распределены)</p> <p>64. «Армор» (Иллинойс)</p> <p>65. «Суифт»</p> <p>66. «Уэстерн юнион телеграф»</p> <p>67. «Детройт Эдисон»</p> <p>68. «Юнион карбайд»</p> <p>69. «Сиерз, Робэк энд компани»</p> <p>70. «Америкэн тобэкко»</p> <p>71. «Нью-Йорк, Чикаго энд Сент-Луис рейлроуд»</p> <p>72. «Юнайтед гэс»</p> <p>73. «Норзерн стейтс пауэр»</p> <p>74. «Пуллман»</p> <p>75. «Интернэшнл пейпер»</p> <p>76. «Нью Инглэнд телефон энд телеграф»</p> <p>77. «Миссури — Канзас — Тексас рейлроуд»</p> <p>78. «Уэст Пенсильвания электрик»</p>	<p>61. «Селаниза»</p> <p>62. «Детройт Эдисон»</p> <p>63. «Армко стил»</p> <p>64. «Тексас ютилитиз»</p> <p>65. «Рейнолдс металз»</p> <p>66. «Нэшнл стил»</p> <p>67. «Норзерн пасифик рейлуэй»</p> <p>68. «Р. Дж. Рейнолдс тобэкко»</p> <p>69. «Тайдуотер ассошиейтед ойл компани»</p> <p>70. «Грейт норзерн рейлуэй»</p> <p>71. «Америкэн нэчурел гэс»</p> <p>72. «Америкэн кэн»</p> <p>73. «Олин Мэтисон кемикл»</p> <p>74. «Атлантик рифайнинг»</p> <p>75. «Сан ойл»</p> <p>76. «Инленд стил»</p> <p>77. «Сазерн рейлуэй»</p> <p>78. «Миддл Саут ютилитиз»</p>	<p>Пэйсон и др.</p> <p>Рейнолдс М. А. Ханна</p> <p>1</p> <p>Рейнолдс</p> <p>Гетти</p> <p>1</p> <p>Мур Олин</p> <p>Рокфеллер Пью Блок, Матер, Райерсон</p>

<sup>1</sup> В этих двух компаниях большие активы принадлежали покойному Артуру К. Джеймсу, который умер, не оставив наследников. Покойный Винсент Астор также был одним из крупнейших акционеров «Грейт норзерн рейлуэй».



По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список) «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>79. «Алюминум компани оф Америка»</p> <p>80. «Консюмерз пауэр»</p> <p>81. «Эллайд кемикл»</p> <p>82. «Вестингауз электрик»</p> <p>83. «Делавэр энд Хадсон рейлроуд»</p> <p>84. «Ф. У. Вулворт»</p> <p>85. «Янгстаун шит энд тьюб»</p> <p>86. «Джонс энд Лафлин стил»</p> <p>87. «Монтгомери Уорд»</p> <p>88. «Филлипс петролеум»</p> <p>89. «Армор» (Делавэр)</p> <p>90. «Лехай валли рейлроуд»</p> <p>91. «Нэшнл стил»</p> <p>92. «Тайдутер ассошиейтед ойл компани»</p> <p>93. «Нэшнл дэери продактс»</p> <p>94. «Дюкэн лайт компани»</p> <p>95. «Фелпс Додж»</p> <p>96. «Гудийр тайр энд раббер»</p> <p>97. «Крайслер»</p> <p>98. «Сентрал энд Саут-Уэст» (предприятия коммунального обслуживания)</p> <p>99. «Юнайтед фрут»</p>	<p>79. «Консолидейтед нэчурел гэс»</p> <p>80. «Джонс энд Лафлин стил»</p> <p>81. «Кайзер алюминум»</p> <p>82. «Вирджиния электрик энд пауэр»</p> <p>83. «Юнион ойл оф Калифорния»</p> <p>84. «Кеннекотт коппер»</p> <p>85. «У. Р. Грейс»</p> <p>86. «Луисвилл энд Нашвилл рейлроуд»</p> <p>87. «Сперри Рэнд»</p> <p>88. «Дир»</p> <p>89. «Монтгомери Уорд»</p> <p>90. «Ф. У. Вулворт»</p> <p>91. «Чикаго, Берлингтон энд Куинси рейлроуд»</p> <p>92. «Континентал кэн»</p> <p>93. «Катерпиллер трактор»</p> <p>94. «Янгстаун шит энд тьюб»</p> <p>95. «Зингер»</p> <p>96. «Пасифик лайтинг»</p> <p>97. «Нэшнл дэери продактс»</p> <p>98. «Америкэн тобакко»</p> <p>99. «Юнайтед раббер»      Стейтс</p>	<p>Лафлин, Хорн, Джонс</p> <p>Кайзер</p> <p>Мэтьюз, Стюарт, Эрл</p> <p>Гугенхейм, Пенроуз и др.</p> <p>Грейс, Фиппс</p> <p>(«Атлантик коуст лайв рейлроуд»)</p> <p>Дир</p> <p>Уорд, Торн, Эвери, Макленнан</p> <p>Вулворт, Макканн, Донохью, Кэрби</p> <p>Мэйзер</p> <p>Зингер, Кларк</p> <p>Миллер, Фолкман, Шиллинг</p> <p>Рик, Брейер, Макиннерней</p> <p>Элкинс, Уайденер</p> <p>Дюпон</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>100. «Атлантик рифайнинг»</p> <p>101. «Грейт атлантик энд пасифик ти»</p> <p>102. «Лиггет энд Майерс тобэкко»</p> <p>103. «Р. Дж. Рейнолдс тобэкко»</p> <p>104. «Истмен кодак»</p> <p>105. «Юнайтед Стейтс раббер»</p> <p>106. «Пьюр ойл»</p> <p>107. «Америкэн кэн»</p> <p>108. «Уорнер бразерс»</p> <p>109. «Федерал уотер сервис»</p> <p>110. «Лакавонна рейлроуд» (влилась в «Эри рейлроуд»)</p> <p>111. «Пиплз гэс лайт энд коук»</p> <p>112. «Сентрал рейлроуд оф Нью-Джерси»</p> <p>113. «Уэстерн Мэриленд рейлуэй»</p> <p>114. «Файрстоун тайр энд раббер»</p> <p>115. «Америкэн радиэйтер энд стандарт сэнитери»</p> <p>116. «Юнион ойл оф Калифорния»</p> <p>117. «Бостон Эдисон»</p> <p>118. «Зингер»</p> <p>119. «Ийленд стил»</p>	<p>100. «Грейт Атлантик энд пасифик ти»</p> <p>101. «Пиплз гэс лайт энд коук»</p> <p>102. «Юнион электрик» (Сент-Луис)</p> <p>103. «Америкэн сайанамид»</p> <p>104. «Питсбург плейт глас»</p> <p>105. «Трансконтинентал гэс пайп лайн»</p> <p>106. «Миннесота майнинг энд мэнюфакчуринг»</p> <p>107. «Пьюр ойл»</p> <p>108. «Огайо Эдисон»</p> <p>109. «Берлингтон индастриз»</p> <p>110. «Нью Ингленд электрик систем»</p> <p>111. «Флорида пауэр энд лайт»</p> <p>112. «Иллинойс сентрал рейлроуд»</p> <p>113. «Дьюк пауэр»</p> <p>114. «Америкэн энд форин пауэр»</p> <p>115. «Юнайтед эйрлайнз»</p> <p>116. «Дженерал фудз»</p> <p>117. «Норзерн стейтс пауэр»</p> <p>118. «Америкэн эйрлайнз»</p> <p>119. «Норзерн нэчурел гэс»</p>	<p>Хартфорд</p> <p>Белл, Дарби, Биддл, Дьюк</p> <p>Питкерн, Меллон</p> <p>«Стоун энд Уэбстер»</p> <p>Макнайт</p> <p>Дауэс и др.</p> <p>Дьюк</p> <p>(«Электрик бонд энд шээр»)</p> <p>Пост, Дэйвис, Хаттон, Вудворд, Иглхарт</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>120. «Дьюк пауэр»</p> <p>121. «Пер Маркетт рейлуэй» (влилась в «Чесапик энд Огайо рейлуэй»)</p> <p>122. «Вирджиниан рейлуэй»</p> <p>123. «Пасифик лайтинг»</p> <p>124. «Америкэн смелтинг энд рифайнинг»</p> <p>125. «Консолидейтед гэс, электрик лайт энд пауэр оф Балтимор» (наименование изменилось)</p> <p>126. «Америкэн роллинг милл» (АРМКО)</p> <p>127. «Глен Олден коул»</p> <p>128. «Проктер энд Гэмбл»</p> <p>129. «Лэвс инкорпорейтед»</p> <p>130. «Уэйерхойзер»</p> <p>131. «Питсбург (консолидейшн) коул»</p> <p>132. «Огайо (Маратон) ойл компани»</p> <p>133. «Б. Ф. Гудрич»</p> <p>134. «Континентал кэн»</p> <p>135. «Канзас-Сити сазерн рейлуэй»</p> <p>136. «Лонг-Айленд лайтинг»</p> <p>137. «Лоун стар гэс корпорейшн»</p> <p>138. «Сан ойл»</p>	<p>120. «Уэйерхойзер»</p> <p>121. «Краун Зеллербах»</p> <p>122. «Маратон ойл»</p> <p>123. «Чикаго, Милуоки энд Сент-Луис рейлроуд»</p> <p>124. «Пасифик пауэр энд лайт»</p> <p>125. «Аллегэни пауэр систем»</p> <p>126. «Б. Ф. Гудрич»</p> <p>127. «Борден»</p> <p>128. «Боинг»</p> <p>129. «Пан Америкэн эйруэйз»</p> <p>130. «Брунсвик»</p> <p>131. «Лонг айленд лайтинг»</p> <p>132. «Дж. С. Пенней»</p> <p>133. «Эри Лакавонна рейлроуд»</p> <p>134. «Джорджия — Пасифик»</p> <p>135. «Федерейтед департамент сторз»</p> <p>136. «Суифт»</p> <p>137. «Нэшнл дистиллерз»</p> <p>138. «Санрей DX ойл»</p>	<p>Уэйерхойзер, Клапп, Белл, Макнайт Зеллербах</p> <p>Рокфеллер</p> <p>Гудрич, Рэймонд и др.</p> <p>Борден, Милбэнк, Хортон</p> <p>Филлипс, Олмстед, Чайлдс Пенней, Гинн, Сэмс</p> <p>Читхэм, Пэмплин</p> <p>Суифт</p> <p>«Пэнхендл пайплайн» истерн</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>139. «Херст консолидированная публичная инкорпорированная»</p> <p>140. «Синсиннати гэс энд электрик»</p> <p>141. «Юнайтед шу машинери»</p> <p>142. «Кливленд электрик иллиуминейтинг»</p> <p>143. «Нэшнл бискуит»</p> <p>144. «Уилинг стил»</p> <p>145. «С. С. Кресдж»</p> <p>146. «Борден»</p> <p>147. «Хадсон энд Манхэттен рейлроуд»</p> <p>148. «Парамаунт пикчерс»</p> <p>149. «Америкэн шугэр»</p> <p>150. «Питсбург плейт глас»</p> <p>151. «Уэстерн пасифик рейлроуд»</p> <p>152. «Бруклин юнион гэс»</p> <p>153. «Эллис — Чалмерс»</p> <p>154. «Корн продактс»</p> <p>155. «Крейп»</p> <p>156. «Дир»</p> <p>157. «Краун Зеллербах»</p> <p>158. «Континентал ойл»</p> <p>159. «Дженерал америкэн транспортейшн»</p>	<p>139. «Транс уорлд эйрлайнз»</p> <p>140. «Дженерал дайнэмикс»</p> <p>141. «Балтимор гэс энд электрик»</p> <p>142. «Пэнхендл истерн пайплайн»</p> <p>143. «Юнайтед эйркрафт»</p> <p>144. «Чикаго энд Норт уэстерн рейлуэй»</p> <p>145. «Пенсильвания пауэр энд лайт»</p> <p>146. «Атлантик коуст лайн рейлроуд»</p> <p>147. «Потомак электрик пауэр»</p> <p>148. «Сент-Реджис пайпер»</p> <p>149. «Норт Америкэн авиешн»</p> <p>150. «Джозеф Э. Сигрэм энд санз»</p> <p>151. «Мэй департамент сторз»</p> <p>152. «Корн продактс»</p> <p>153. «Дженерал тайр энд раббер»</p> <p>154. «Оуэнс — Иллинойс»</p> <p>155. «Форд мотор компани оф Кэнэда»</p> <p>156. «Кока-кола»</p> <p>157. «Сэйфуэй сторз»</p> <p>158. «Эллис — Чалмерс»</p> <p>159. «Локхид эйркрафт»</p>	<p>Говард Хьюз</p> <p>Генри Краун</p> <p>Уолтерс, Ньюкамер, Дженкинс</p> <p>Бронфман</p> <p>Мэй</p> <p>Милбэнк, Аллен, Мофетт и др.</p> <p>«Левис, Эллайд кемикл»</p> <p>Вудраф, Кэндлер, Уайтхед, Лаптон</p> <p>Скэгг, Линч, Меррилл</p> <p>Милбэнк, Фалк, Олбрайт</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>160. «Нэшнл лэд» 161. «Р. Х. Мэйси»  162. «Нью Инглэнд гэс энд электрик» 163. «Америкэн кар энд фаундри» 164. «Андерсон, Клейтон»  165. «Уилсон»  166. «Моррис энд Эссекс рейлроуд» 167. «Радио корпорейшн оф Америка» 168. «Нью-Джерс зинк»  169. «Оуэнс — Иллинойс» 170. «Ричфилд ойл»  171. «Кьюдэхи» 172. «Интернэшнл шу»  173. «Маршалл Филд» 174. «Гимбел бразерс»  175. «Филадельфия энд Реддинг»  176. «Шенлей дистиллерз» 177. «Дж. К. Пенней» 178. «Клаймекс молибденум»  179. «Лехай коул энд навигейшн» 180. «Стандард брэндз» 181. «Кока-кола»  182. «Канзас-Сити пауэр энд лайт»</p>	<p>160. «Сигнал ойл энд гэс» 161. «Висконсин электрик пауэр»  162. «Уэстерн юнион телеграф» 163. «Кимберли — Кларк»  164. «Паблик сервис оф Колорадо» 165. «Хьюстон лайтинг энд пауэр»  166. «Дженерал америкэн транспортейшн» 167. «Борг — Уорнер»  168. «Паблик сервис оф Индиана» 169. «Хонейуэлл» 170. «Стандард ойл оф Огайо»  171. «Армор» 172. «Кливленд электрик иллюминейтинг» 173. «Иллинойс пауэр» 174. «Сазерн Нью Инглэнд телефон»  175. «Чикаго, Рок-Айленд энд пасифик рейлроуд» 176. «Крогер» 177. «Мартин Мариетта» 178. «Шенлей индастриз»  179. «Сиборд эйрлайн рейлроуд» 180. «Фелпс Додж» 181. «Америкэн смелтинг энд рифайнинг»  182. «Нэшнл кэш реджистер»</p>	<p>Вандербильт, Астор, Геддес, Шифф Кимберли     Меллон, Эпстайн, Бернхейм    Рокфеллер  Армор, Принс     Розенстил, Якоби, Вие, Шварцхаупт, Гернгросс   Ханна, Додж Диринг</p>

По данным Временной национальной экономической комиссии (ВНЭК) за 1937 г.	По данным журнала «Форчун» за 1964 г.	Доминирующие семейные группы (список «Форчун», по источникам ВНЭК и Комиссии по делам фондовой биржи)
<p>183. «Дженерал фудз»</p> <p>184. «С. Х. Кресс»</p> <p>185. «Интернэшнл бизнес машинз»</p> <p>186. «Нэшнл саплай»</p> <p>187. «Дженерал телефон»</p> <p>188. «Сэйфуэй сторз»</p> <p>189. «Юнайтед Стейтс смелтинг»</p> <p>190. «Америкэн сайана-мид»</p> <p>191. «Колгейт — Палмо-лив — Пит»</p> <p>192. «Кэролайна Клинч-филд энд Огайо рейлуэй»</p> <p>193. «Америкэн метал»</p> <p>194. «Бостон энд Олбани рейлроуд»</p> <p>195. «Калифорния пэкинг»</p> <p>196. «Мид-континент пет-ролеум»</p> <p>197. «Америкэн вулен» (в настоящее время «Текстрон»)</p> <p>198. «Юнайтед Стейтс джилсем»</p> <p>199. «Нэшнл дистиллерз»</p> <p>200. «Тексас галф сал-фер»</p>	<p>183. «Ричфилд ойл»</p> <p>184. «Нэшнл лэд»</p> <p>185. «Америкэн метал клаймекс»</p> <p>186. «Дж. П. Стивенс»</p> <p>187. «Чарлз Пфизер»</p> <p>188. «Консолидейшн коул»</p> <p>189. «Спигел»</p> <p>190. «Колгейт — Палмо-лив»</p> <p>191. «Кэмпбелл суп»</p> <p>192. «Филип Моррис»</p> <p>193. «Америкэн машин энд фаундри»</p> <p>194. «Кайзер индастриз»</p> <p>195. «Бендикс»</p> <p>196. «Кайзер стил»</p> <p>197. «Юнайтед мерчантс энд мэнюфактурерз»</p> <p>198. «Литтон индастриз»</p> <p>199. «Америкэн моторз»</p> <p>200. «Дуглас эйркрафт»</p> <p>201. «Скотт пейпер»</p> <p>202. «Эллайд сторз»</p>	<p>«Атлантик рифайнинг» (Рокфеллер)</p> <p>Корниш</p> <p>Хохшилд, Лэб, Зус-сман, «Селекшн траст»</p> <p>Стивенс, Дьюк</p> <p>Пфизер</p> <p>Меллон, Ханна</p> <p>Колгейт</p> <p>Доррэнс</p> <p>Кайзер</p> <p>Кайзер</p> <p>Эш</p> <p>Дуглас, Дж. С. Мак-доннелл</p> <p>«Прудэншил иншуренс компани»</p>

Журнал «Форчун» классифицирует эти компании не по их активам, а по общему торговому обороту или по доходам от операций. Однако в своих четырех списках нефинансовых ком-

паний — промышленных, железнодорожных, коммунального обслуживания и торговых — он указывает сумму принадлежащих каждой из этих компаний активов. Выше все эти компании даны в едином списке с учетом принадлежащих им активов, сопоставимом со списком ВНЭК. Оба списка основаны на одинаковых данных — суммах активов\*.

\* Данные за 1970 г., опубликованные в журнале «Форчун», свидетельствуют о том, что основной состав корпораций за прошедшие 6 лет подвергся небольшим изменениям. Это говорит о сравнительно прочном положении наиболее могущественных монополий в отличие от менее крупных корпораций, позиции которых довольно шатки.

Обращает на себя внимание быстрый рост так называемых конгломератов. Так, один из первых конгломератов, лос-анджелесский концерн «Литтон индастриз» перешел за эти годы со 198 места на 46-е, что отражает определенные тенденции, характеризующие рост конгломератов и быстрое усиление их роли и влияния.

В списке «Форчуна» за 1970 г. на 11 месте находится гигантская железнодорожная компания «Пенн сентрал», образовавшаяся в результате слияния «Пенсильвания рейлроуд» (в списке 1964 г. она занимает 17 место) и «Нью-Йорк сентрал рейлроуд» (23 место). В апреле 1971 г. эта компания потерпела крах — крупнейший в истории американского бизнеса. Это еще одно свидетельство остроты экономического кризиса в США, ударов которого не смогло избежать даже могущественное монополистическое объединение. — *Прим. ред.*





## Именной указатель

Аберкромби, Джеймс 70, 89, 138  
Адлер 275  
Александр, Герберт Э. 561  
Амфри, Гарри Э. 121  
Армор, Лестер 410  
Армстронг, Эдвин Х. 50, 51  
Арнольд, Терман 185  
Астор, Винсент 202, 275  
Ахмансон, Говард 89, 138

Бакли, Джеймс Л. 93  
Бакли, Джон У. 92  
Бакли, Уильям Ф. 91, 93, 94  
Бакли, Уильям Ф.-младший 82,  
83, 92—95

Бальцель, Э. Дигби 416, 417, 434  
Банди, Макджордж 255  
Бейкер, Бобби 516, 540, 541  
Бейли, Фред 136  
Белл, Даниэль 150—152, 157, 468  
Белл, У. Б. 266  
Белл, Эллиот В. 438, 439  
Бенедум, Майкл 65, 71, 244  
Бенедум, Поль Дж. 65  
Беннет, Гарри 155, 178  
Берли, А. А. 6, 31, 168, 351—353,  
470, 584

Бернс, А. 6  
Бернхэм, Джеймс 584  
Бернштейн, Виктор 562, 567  
Бечтел, Стефен 70, 410  
Бирд, Чарлз 404  
Блаустейн, Джекоб 69, 70  
Блаф, Роджер 188  
Блисс, Фрэнк Э. 117  
Блок, Бенджамин 117  
Блудорн, Чарлз 135  
Блэкли, Уильям 70  
Болак, Томас Ф. 126

Болл, Люсиль 134  
Бракер, Милтон 121  
Браун, Джон Николас 203  
Браун, Джордж Р. 410  
Браун, Дональдсон 71, 90, 142,  
316, 317  
Браун, Х. Барксдейл 316  
Брейди, Николас 414  
Брин, Джордж 117  
Буш, Арчибальд 90  
Бэрн, Джеймс Макгрегор 496  
Бэрон, Сидней С. 128  
Бэррон, Клэрэнс У. 394  
**Бэрэн 584, 585**

Вандербильт, Джордж В. 632  
Вандербильт, Корнелий 275, 404,  
632  
Вандербильт, Фредерик В. 632  
Вашингтон, Георг 440  
Вебер, Макс 163  
Веблен, Торстайн 404  
Вестингауз, Джордж 100  
Вильсон, Чарлз Э. 183  
Вольфсон, Луис 72, 88, 138  
Вудраф, Роберт 204  
Вудринг, Поль 53  
Вулворт 139

Галлек 372  
Гамильтон, Ричард Ф. 255, 256  
Гардинг, Уоррен 97, 205, 251,  
367, 413, 573  
Гарриман, У. Аверелл 83, 89, 204,  
231, 253  
Гаффи, Дж. М. 225  
Гейни 182, 183  
Гейнц, Джек 416  
Гейтс, Фредерик Т. 405, 593—  
596, 602—613

Гелет 275, 403, 410, 411  
 Гервей, Фред 121  
 Гетти, Жан Поль 14, 47, 70, 73,  
 74, 76, 91, 98, 115, 138, 139,  
 142, 200, 201, 205, 249, 273, 274,  
 295, 301, 307, 308  
 Гиффорд, Уолтер С. 410  
 Голдман 275  
 Голдуотер, Барри 96, 251, 509,  
 541, 550  
 Гольер, Эверетт Ли, де 105—109,  
 145, 146, 405—406  
 Гоулдмен, Сол 131—133  
 Грей, Матильда Д. 64, 109  
 Грейс, Дж. Питер 91  
 Грейс, Юджин П. 454, 465  
 Гринуолт, Кроуфорд 360, 410,  
 433, 465, 468  
 Гувер, Герберт 82, 118, 251, 367,  
 404, 410, 413, 439, 440, 573  
 Гувер, Дж. Эдгар 180  
 Гугенхейм 275  
 Гэлбрейт, Дж. 6, 207, 256, 407  
 Гюнтер, Джон 81

Даркхейм, Эмиль 163  
 Дачио, Артур Дж. 135  
 Джавитс, Джэкоб 552  
 Джайнер, К. М. 84  
 Джаннини, Амадео П. 100, 101,  
 139, 435—437  
 Джаннини, Лоуренс 101, 118  
 Джейкьюс, Э. 489  
 Джеймс, Артур Кэртис 271, 279  
 Джелман, Чарлз 136  
 Джерард, Джеймс У. 118, 119  
 Джефферсон, Томас 23, 507, 521,  
 554  
 Джинн, Уильям С. 182  
 Джоаким, Сэм 120  
 Джозефсон, Мэтью 157  
 Джонас, Рэлф 435  
 Джонс, Джесси Г. 112, 115, 139  
 Джонс, Флетчер 136  
 Джонсон, Джон Эрик 89  
 Джонсон, Линдон Б. 17, 18, 26,  
 43, 78, 83, 170, 192, 255, 257,  
 258, 367, 368, 370, 371, 413, 440,  
 496, 516, 517, 539, 541—545,  
 547—550, 564, 566, 573, 625

Диболд, Джон 136  
 Дизраэли, Бенджамин 56  
 Диллон, Дуглас 410, 411  
 Диллон, Клэрэнс 71, 255

Дин, Артур Х. 410  
 Дин, Дж. С. 215  
 Диринг, Марион 203  
 Дирксен, Эверетт 82, 379, 510,  
 539, 540, 552, 564  
 Дисней, Уолтер Э. 99  
 Догерти, Эдвард 117, 275  
 Подд, Томас 537, 538  
 Донахью, Джон Ф. 136  
 Доррэнс, Джон Т.-младший 203  
 Драйзер, Теодор 464  
 Дрексел 275  
 Дуглас, Дональд У. 99  
 Дуглас, Поль 556  
 Дьюк, Дорис 202, 275  
 Дэйвис, Артур Вайнинг 65—67,  
 69, 70, 476  
 Дэйвис, Джон У. 252  
 Дэйвис, Уолтер 136  
 Дэнфорт, Дональд 114, 145, 146  
 Дэнфлрт, Уильям Х. 113, 115  
 Дюпон, Алексис Феликс 208, 309  
 Дюпон, Альфред Виктор 208  
 Дюпон, Альфред И. 216—218,  
 631  
 Дюпон, Альфред Ретт 208, 215  
 Дюпон, Генри Б. 208  
 Дюпон, Генри Френсис 208  
 Дюпон, Ламонт 631  
 Дюпон, Ламонт Коупленд 202,  
 309, 410  
 Дюпон, Ирене 201, 309  
 Дюпон, Пьер С. 109, 208, 216,  
 217, 309  
 Дюпон, Т. Колеман 216, 217  
 Дюпон, Пьер С. III 208, 410  
 Дюпон, Уильям 201  
 Дюпон, Эдмунд 208, 215  
 Дюрант, Уильям К. 116

Зикендорф, Уильям Дж. 119, 131,  
 137

Идж, Сэи 121  
 Инсулл, Сэмюэль 117  
 Истлэнд, Джеймс 565, 566  
 Истмен, Джордж 100  
 Итон, Сайрус 91

Кайзер, Генри Дж. 72, 85, 144  
 Каллен, Хью Рой 14, 102—104,  
 109, 139  
 Калмэн, Джозеф Фредерик III  
 91

- Канавос, Питер 127  
 Каннингхем 275  
 Карлсберг, Артур 135  
 Карнеги, Эндрю 76, 396  
 Карпентер, Эрл 121  
 Карр, Уильям Г. А. 219  
 Картер 585  
 Картер, Эмон Дж. 112, 113, 139  
 Каттен, Артур У. 117  
 Кац, Эйб 120  
 Квале, Келл Х. 128  
 Кек, Уильям 71, 88—89, 138  
 Кенан, Уильям Рэнд 205  
 Кеннеди, Джозеф П. 14, 70, 85, 144, 197, 276  
 Кеннеди, Джон Фитцджеральд 17, 18, 24, 26, 44, 76—78, 82, 83, 96, 139, 142—144, 192, 251, 255, 258, 259, 367, 370—372, 400, 413, 414, 440, 450, 451, 561, 655, 656  
 Кеннеди, Роберт Ф. 149, 150, 157, 188  
 Кеннеди, Эдвард 655, 656  
 Кеттеринг, Чарлз Ф. 67, 71, 75, 90, 138, 144  
 КефOVER, Истэс 147—149, 152, 153, 156—158, 182, 504, 539, 540  
 Кинг, Мартин Лютер 404  
 Китинг, Кеннет 552, 570  
 Кларк, Джозеф С. 495, 497, 501, 502, 505—510, 514—517, 519, 521—526, 531, 552, 564  
 Кларк, Кэтрин 127  
 Кларк, Эд 545, 546  
 Клеберг, Роберт-младший 204  
 Клей, Люсиус Л. 410  
 Клэпп 275  
 Кнудсен, Уильям С. 110, 463  
 Колверт, Стонтон К. 32  
 Колко, Габриэль 27, 40—42, 625  
 Коммонс, Джон Р. 464  
 Коннелли, Джон 544, 546, 547  
 Контэнт, Гарри 117  
 Кординер, Рэлф 183, 184, 186, 410  
 Корригэн, Лео 71, 88  
 Коулмен, Дэл 136  
 Краун, Генри 89  
 Крейгер, Ивар 117  
 Крогер, Уильям У. 280  
 Крокер, Чарлз 280  
 Кромвелл 275  
 Куин, Т. К. 188  
 Кулидж, Кальвин 82, 97, 251, 367, 413, 573  
 Кэбот, Годфри Л. 200, 203, 275, 410  
 Кэрби, Аллен 86, 87, 296, 351, 403  
 Лакман, Чарлз 449  
 Лампмен, Роберт Дж. 27, 28, 30—36, 40, 41, 46, 48, 51, 133, 199  
 Лапин, Джерри 136  
 Лапин, Эл 136  
 Лафлин 275  
 Ленин, В. И. 15, 16  
 Ливермор, Джесси Л. 117  
 Лилиенталь, Д. 6  
 Лимур, Этел Мэри, де 280  
 Линдал 585  
 Линдсей, Джон 83  
 Линк, Джеймс Дж. 127  
 Линкольн, 24  
 Линч 275  
 Липпман, Уолтер 403  
 Лифтон, Роберт К. 136  
 Лоренцо, Алекс Ди-младший 131—133  
 Лучич, Антони 224  
 Лэнд, Эдвин 89, 90, 100, 145, 146, 478  
 Люс, Генри Р. 99, 410  
 Людвиг, Даниэль К. 70, 85, 88, 89, 138  
 Майерс, Густав 59, 157, 608  
 Макартур, Джон Д. 88, 143  
 Макартур, Дуглас 82  
 Маквикер, Джозеф 136  
 Макдональд, Д. 11, 12  
 Маккарти, Гленн 68  
 Мак-Кинли 24, 251, 367  
 Макклиттик 275  
 Маклеллан 149, 152, 153, 178  
 Макнайт, Уильям Л. 71, 410  
 Макнамара, Роберт С. 255, 363  
 Маллис, Уильям 120  
 Маклеод, Малькольм Ли 121  
 Манго, Майкл 136  
 Манчестер, Уильям 608, 656  
 Мартин, Эдмунд Ф. 190  
 Маршалл, Тургуд 404  
 Медоуз, Т. Т. 72  
 Меком, Джон 71, 88, 138  
 Меллон, Поль 201, 226, 278, 316, 410, 411

Меллон, Ричард Кинг 201, 279,  
 315, 316, 410, 433  
 Меллон, Сара 201, 279, 316  
 Меллон, Томас 137, 224, 225, 291  
 Меллон, Уильям Лаример 225,  
 226  
 Меллон, Эйлса 201, 226, 316  
 Меллон, Эндрю У. 118, 205, 224—  
 226, 404, 434, 438, 449  
 Менкен, Х. Л. 404  
 Микельсон, Мерлин Френсис 135  
 Милбэнк 275  
 Миллер, Мартин 64  
 Миллс, К. Райт 209, 298, 393,  
 399, 400, 404, 455—459, 461, 474,  
 529, 608, 609, 644  
 Миллс, Уилбур 530, 531, 532  
 Минз 168, 351—353, 584  
 Митчел, Чарлз Э. 117  
 Михэн, Майкл Дж. 117  
 Монро, Мэрилин 59, 60  
 Морган, Дж. П.-старший 118,  
 252, 394, 404, 416, 434, 437—  
 439, 623  
 Морган, Дж. П.-младший 18, 404,  
 435  
 Морен 121, 122  
 Моррис 587, 588, 590, 592, 593,  
 614  
 Мотт, Чарлз Стюарт 67, 72, 75,  
 138, 463  
 Моудел, Арт 135  
 Моурсунд, А. У. 543, 545, 546  
 Муди, Уильям Л.-младший 101,  
 102, 115, 139  
 Муни, Бут 78  
 Мэйби, Джон И. 72  
 Мэнтон, Мартин 173, 174  
 Мэрчисон, Клинт У. 14, 71, 85,  
 92, 139, 351  
 Мэтьюз, Дональд Р. 563, 565  
 Невинс, Аллан 7, 192, 193, 195,  
 594, 596, 597, 602, 604  
 Никсон 17, 18  
 Нириг, С. 404  
 Нокс, Фрэнк 254  
 Ньюкамер, Мейбл 491, 492  
 О'Коннор, Харвей 609  
 Олдрич, Уинтроп 410, 411, 435,  
 439  
 Олин, Джон М. 204  
 Олин, Спенсер Т. 204

Олсон, Джозеф У. 410  
 Олсон, Стюарт 138, 139, 142, 143  
 О'Махоней, Джозеф К. 261  
 О'Нейл, Юджин 404  
 Пакстон, Роберт 190  
 Палмер 275  
 Парето, Вильфредо 455, 456  
 Паулуччи, Джено 120  
 Пейли, Уильям С. 99, 326  
 Пенней 275  
 Петерсон, Роберт 128  
 Пилсбери 275  
 Питкери, Натан 317  
 Прайс, Р. 567  
 Принс, Гарольд Смит 135  
 Проктор, Дэвид 415  
 Проктор, Эдуард У. 219  
 Проссер, Сьюард 436  
 Прэтт, Джон Л. 71, 75  
 Пулитцер, Джозеф 404  
 Пью, Альберт Х. 249  
 Пью, Альберта К. 249  
 Пью, Артур Э. 249, 317  
 Пью, Дж. Говард 204, 249  
 Пью Джозеф Н. 204, 249  
 Пью, Джон Г. 249  
 Пью, Мэри К. 249  
 Пью, Мэри Этел 249  
 Пью, Уолтер К. 249, 317  
 Пью, Хелен Т. 249  
 Пейсон 275  
 Райдер, Джеймс А. 128  
 Раск, Дин 255, 403  
 Рассел 517  
 Рассел, Хелен Крокер 280  
 Раутборд, Сэмюэль 129, 130  
 Рейтер, Уолтер 179  
 Ричардс, Э. В. 64  
 Ричардсон, Сид 70, 85, 86, 92, 139,  
 547  
 Розенвальд 275  
 Розенстил 91  
 Рокфеллер, Джон Д.-старший  
 118, 192, 193—195, 230, 276, 319,  
 369, 405, 432, 434, 438, 439, 580,  
 591, 594, 596, 602, 604, 608, 613,  
 623, 629, 630, 651  
 Рокфеллер, Джон Д.-младший  
 201, 227—230, 234, 274, 291, 318,  
 319, 405, 576, 579, 584, 586, 614,  
 617, 629, 630  
 Рокфеллер, Джон Д. III 203, 228,  
 576, 581, 582, 597, 629

Рокфеллер, Дэвид 203, 257, 259,  
318, 411, 433, 576, 582, 597, 598,  
616

Рокфеллер, Лоуренс 203, 318, 319,  
411, 576, 581, 582, 587, 588, 590,  
597, 598, 614, 629

Рокфеллер, Нелсон 83, 97, 203,  
228—229, 251, 255, 318, 363, 405,  
406, 411, 433, 460, 576, 577, 578,  
582, 597, 598, 617, 629, 634

Рокфеллер, Уильям 410

Рокфеллер, Уинтроп 203, 251, 319,  
410, 576, 582, 629

Рокфеллер, Эбби 202, 228

Рузвельт, Теодор 24, 92, 367, 372,  
420

Рузвельт, Франклин Делано 24,  
108, 112, 253, 255, 258, 259, 367,  
370, 372, 404, 408, 412, 437, 625

Рэскоб, Джон Дж. 109, 110, 139,  
142, 252, 463

Сазерленд, Эдвин Х. 160—166,  
168—173, 175, 176, 178, 188, 194

Саймингтон, Стюарт 226

Самуэльсон, Поль А. 123

Сантаяна, Джордж 432

Сверинген, Мэнтис Дж., ван 118

Сверинген, Орис П., ван 118

Северейд, Эрик 403

Ситон, Фредерик 82

Слоун, Альфред П. 67, 70, 75,  
163, 280, 463

Скэгг 275

Смилли, Уинстон 121

Смит, Джеймс Д. 32

Смит, Р. Э. 71, 89, 109

Снайдер, Джон К. 121

Спенсер, Герберт 103

Спенсер, Кеннет Олдред 121

Соттайл, Джеймс 72

Стейн, Чарлз 136

Стерн, Исаак 403

Стерн, Эрнест 136

Стетсон, Чарлз П. 410

Стеффенс, Линкольн 404

Стивенсон, Эдлай 400

Стимсон, Генри 254

Столкин, Рэлф 120

Стоун, У. Клемент 89

Страус, Льюис 89

Стрейк, Джордж У. 72

Суизи 584, 585

Сэмс, Росс 120

Тарбелл, Ида 6, 7

Тафт, У. 218, 252, 367

Твен, Марк 404

Тойнби, Арнольд 403

Томас, Джеймс 136

Томас, Норман 404

Торо, Генри Д. 123, 404

Триппе, Хуан Терри 100

Трумэн, Г. 24, 173, 213, 412

Тэрфбоер, Роберт 488—490

Уайт, Уильям 419

Уайт, Уолтер 404

Уивер, Роберт К. 404

Уиггин, Олберт 117

Уикс, Элвин 136

Уилкинс, Рой 464

Уилсон, Эдмунд 404

Уильямс, Хью Б. 121

Уинн, Герман Делмос 121

Уитни, Джон Хей 410

Уитни, Джоан 203, 275

Уокер, Эдвин 82

Уоллес, Витт, де 99

Уоллес, Джордж 83

Уолмэн, Джерри 136

Уолтерс, Дж. У. 130, 131

Уорбург, Джеймс П. 89

Уорнер, У. Ллойд 471, 472, 474,  
475

Уотсон, Артур К. 90

Уотсон, Томас Дж. 90

Уэйлен, Ричард Дж. 85

Уэлч, Кэндимен Роберт 83

Феркауф, Юджин 136

Филдс, У. С. 246

Филиппс, У. Х. 124—126

Фиппс, Эми 202

Фишер, Ганс 130

Флейшман, 275

Флэн, Эдвард 129

Флинн, Джон III 609

Фолсом, М. 631, 633

Форд, Бенсон 204, 238, 314, 315

Форд, Генри-старший II 50, 76,  
83, 118, 155, 178, 179, 239, 242,  
245, 247, 248, 290, 296, 314, 360,  
369, 455, 477, 654

Форд, Генри-младший 204, 238,  
243, 250, 290, 314, 360, 398, 426,  
455, 460, 649

Форд, Уильям К. 204, 438

Форд, Эдзел II 238, 239, 243, 244,  
248, 290, 314, 455

Фосдик, Раймонд Б. 600, 602  
Франкенштейн, Ричард 179  
Фулбрайт, Дж. Уильям 518, 523,  
552  
Фэрчайлд, Шерман М. 90

Хакеман, Льюис Ф. 491  
Ханна, Марк 275, 279  
Хант, Гарольдсон Л. 14, 70, 76—  
85, 90, 96, 102, 103, 139, 143,  
654  
Хантер, Т. Уиллард 606  
Харрис, Норман У. 91  
Хаттон, 275  
Хаугтон, Артур А. 202  
Хаугтон, Эмори 202  
Хейдж, Габриэль 410  
Херст 275  
Хиггинс, Джозеф Э. 117  
Хикенлупер 372  
Хиллман 275  
Холл, Чарлз М. 224  
Хопсон, Говард 117  
Хруска 372  
Хьюз, Говард 202, 206  
Хэвмейер, Генри Дж. 81  
Хэлибертон, Эрл П. 72  
Хэмфри, Губерт 516, 528

Циммерман, Луи У. 117  
Чайлдс, Старлинг У. 279  
Читхэм, Оуэн Р. 210  
Чоут, Джозеф Х. 600  
Чэппен, Джеймс А. 71, 105

Шиверс, Аллан 82  
Шилд, Верн 121  
Шнейдер, Рэлф Э. 128  
Шрайвер, Серджент 44, 45  
Штерн, Эдгар Б. 321  
Шулер, Уинстон Дж. 126, 127  
Эдвардс, Джордж 215  
Эйвери, Сьюэл 450  
Эйзенхауэр, Дуайт Д. 25, 82, 83,  
258, 367, 368, 372, 410, 411, 413,  
573  
Эйзенштейн 527, 530  
Эйнштейн, Альберт 479  
Элджер, Горацио 80, 112, 150, 224  
Элиот, Т. С. 142  
Эллиот, Осборн 417, 434, 465, 467  
Эмори, Кливленд 87, 402, 404—  
406, 412, 428  
Янг, Роберт 86, 87  
Янг, Уитни 404  
Ярборо, Рэлф 78

# Оглавление

Вступительная статья . . . . .	5
Глава I. Избранные и отверженные . . . . .	21
Глава II. Путь навверх. Новые богачи . . . . .	58
Глава III. Преступность и богатство . . . . .	147
Глава IV. Наследственные богачи. I . . . . .	197
Глава V. Наследственные богачи. II . . . . .	260
Глава VI. Где они теперь? . . . . .	298
Глава VII. Американская плутократия. Очерк . . . . .	354
Глава VIII. Структура финансово-политической элиты . . . . .	389
Глава IX. Министры финансово-политических империй. Высшие администраторы . . . . .	442
Глава X. Денежная республика. Правительственные политики . . . . .	493
Глава XI. Границы финансово-политических империй . . . . .	575
Глава XII. Суть проблемы . . . . .	620
Приложение А . . . . .	661
Приложение Б . . . . .	664
Именной указатель . . . . .	676

Редактор *Е. Левина*  
Художник *И. Клейнгард*  
Художественный редактор *Л. Шканов*  
Технический редактор *Н. Рабина*  
Корректор *Р. Прицкер*

Сдано в производство 22/I 1971 г.  
Подписано к печати 25/VI 1971 г.  
Бумага 60×90<sup>1/16</sup>, бум. л. 21<sup>3/8</sup>, печ. л. 42<sup>3/4</sup>.  
Уч.-изд. л. 42,06. Изд. № 6/11449. Цена 2 р. 88 к.  
Зак. 146

Издательство «Прогресс»  
Комитета по печати при Совете Министров  
СССР  
Москва Г-21, Зубовский бульвар, 21

Московская типография № 5 Главполиграфпрома  
Комитета по печати при Совете Министров СССР  
Москва, Мало-Московская, 21