

В.В. СОГРИН

КРУПНЫЙ БИЗНЕС США ОТ “ПОЗОЛОЧЕННОГО ВЕКА” ДО “ПРОГРЕССИВНОЙ ЭРЫ” (1870–1910-е годы)

В центре внимания предлагаемой статьи – экономическая и общественно-политическая эволюция верхнего эшелона американского бизнеса и капиталистического класса в пятидесятилетие после Гражданской войны в США (1861–1865). Период этот неоднозначен, а в исторической литературе (как и в американском обыденном сознании) он часто разделяется на два этапа – “Позолоченный век” (последняя треть XIX в.) и “Прогрессивную эру” (1900–1914). При всей неоднозначности двух этапов¹ им присущи некоторые основополагающие общие тенденции, главными из которых явились *стремительная индустриализация всех регионов и выдвижение на ведущую, а вскоре и господствующую позицию в экономике крупных корпораций*. Эти экономические тенденции повлекли глубокие трансформации в социальной и политической жизни общества. И те, и другие вызвали противоречивое отношение общества, породили серьезные, непрекращающиеся по сей день дискуссии в научной литературе. Дискуссионные аспекты проблемы интересуют автора в первую очередь. Автор не считает предлагаемые им оценки и выводы окончательными, но надеется, что они могут послужить дальнейшему углубленному исследованию проблем социально-экономической истории, которые в рассматриваемый период выдвинулись на центральное место не только в США, но и в ряде других, в первую очередь западных стран.

Радикальные преобразования эпохи Гражданской войны, революционный удар по рабству имели следствием то, что “чистый”, “классический” капитализм получил самые благоприятные возможности для развития не только на Северо-Востоке, как это было прежде, но также на Юге и Западе. Капиталистические начала стремительно развивались как в сельском хозяйстве, так и в промышленности.

В пятидесятилетие после Гражданской войны сельское хозяйство США уверенно вышло на передовые позиции в мире. Но всё же главные экономические успехи страны в рассматриваемый период были связаны не с сельским хозяйством, а с гораздо более быстрым развитием промышленности. Из аграрно-индустриальной страны предвоенной эпохи Америка стремительно превратилась в индустриальную. Уже в 1880 г. стоимость промышленной продукции в валовом внутреннем продукте (ВВП) в 2,5 раза превышала стоимость сельскохозяйственной продукции. В середине 1890-х годов США вытеснили Великобританию с первого места в мире по промышленному производству. В дальнейшем позиции городской и индустриальной Америки всё более упрочивались. В самой промышленности произошли радикальные количественные и качественные изменения².

Согрин Владимир Викторович – доктор исторических наук, профессор, руководитель Центра североамериканских исследований Института всеобщей истории РАН, главный редактор журнала “Общественные науки и современность”.

¹ “Позолоченный век” (это ироническое название было дано Марком Твенем) отмечен “вседозволенностью” бизнеса, в то время как “Прогрессивная эра” характеризовалась попытками общества и государства установить над ним контроль.

² *Walton G.M., Rockoff H. History of American Economy. New York etc., 1998, p. 375.*

Успешная индустриализация опиралась на факторы, среди которых очень важными были структурные изменения и усовершенствования в системе частного предпринимательства, особенно же в корпоративной сфере³. Эти изменения – горизонтальная и вертикальная концентрация и централизация предприятий – весьма способствовали ускорению индустриализации и экономическим успехам, но они же в сравнении с другими нововведениями имели более глубокие противоречия и последствия.

В советской исторической литературе именно процессы концентрации и централизации в американской промышленности, как и в экономике в целом, рассматривались в качестве главного исторического явления конца XIX–XX вв. Следуя ленинской теории о смене в ту эпоху “свободного” капитализма монополистическим, отечественные историки, как и общественеды в целом, объявляли главными итогами этих процессов крах свободной конкуренции, утверждение экономического господства промышленных и финансовых монополий, подчинение монополистическому капиталу политической власти, вступление капиталистической общественно-экономической формации в “высшую” стадию развития, которая была равнозначна перманентному и необратимому упадку (“загниванию”).

В постсоветский период столь жесткие формулировки, как и фаталистические оценки возможностей монополистического капитализма, употребляться перестали. Но для исследовательского видения постсоветской историографии характерна определенная растерянность в осмыслении экономических процессов рубежа XIX–XX вв.: с одной стороны, по сути, признаётся, что упадка и “загнивания” капитализма не наблюдалось, с другой стороны, присутствует пассивность в исследовании того, что же реально произошло в организации и функционировании системы капиталистического хозяйства. Вместе с тем в рамках историографического плюрализма появились позитивные оценки радикальных структурных перемен в экономике. Вот, например, вывод одного из отечественных специалистов по экономической истории США: “Налицо были повышение эффективности и бурный рост производства в интересах не только владельцев капитала, но и потребителей, к которым относилось всё население страны; стремление предпринимателей получать прибыль не за счет ограничения сбыта и повышения цен, а путем создания новой производственной организации и научного менеджмента; попытки поставить отношения в промышленности на рациональную основу, перевести традиционное противостояние и борьбу труда и капитала в русло взаимовыгодного сотрудничества”⁴.

В самих США никогда не было единства в понимании и оценке структурно-организационных изменений в экономике конца XIX – начала XX вв. Глубокие разногласия наблюдались в саму эпоху радикальных перемен. Сторонники предпринимательских объединений, как и их создатели, с самого начала доказывали глубокую экономическую обусловленность, целесообразность и полезность для общества концентрации и централизации производства. Социал-дарвинизм, утвердившийся тогда на ведущей позиции не только в американской социологии, но и в национальной индивидуалистической культуре, рассматривал предпринимательские объединения в качестве естественного результата общественной эволюции, как следствие “отбора” “наиболее приспособленных” экономических “видов”, безусловное воплощение общественного прогресса, которому общество не в праве чинить никаких препятствий. Но большая часть американцев видела в предпринимательских объединениях безусловное зло, которое должно быть искоренено. Их идеологи и политические лидеры стали называть фактически любые предпринимательские объединения монополиями, образовавшимися в результате заговоров, нечестной предпринимательской практики, преступных деяний против кон-

³ Корпорации стали возникать в США еще на рубеже XVIII–XIX вв., но до последней трети XIX в. их удельный вес в промышленности был скромным, а затем они выдвинулись на господствующую позицию, составив основу крупного бизнеса.

⁴ Шпотов Б.М. Организация большого бизнеса в США на рубеже XIX–XX веков. – Американский ежегодник. М., 1999, с. 34.

курентов. Противоречивым оставалось отношение американской общественности к предпринимательским объединениям и в последующие десятилетия. Амбивалентность укоренилась и в научных исследованиях. Позиция направления, которое подчеркивало безусловную позитивность предпринимательских объединений, при этом всё более усиливалась. Одним из его ярких лидеров, оказавших огромное влияние как на историков, так и на экономистов, на протяжении ряда десятилетий выступал А.Д. Чендлер⁵. Для Чендлера в возникновении предпринимательских объединений заключены исключительно положительные черты, среди которых центральное значение придается укоренению вместе с ними в высшей степени рационального (употребляется также определение “научного”) менеджмента. Искусный менеджмент, пришедший, согласно Чендлеру, на смену “невидимой руке рынка”, которую в свое время обнаружил и благословил Адам Смит, рационализировал производство, благотворно повлияв на все его стороны.

Наблюдения и выводы Чендлера были так или иначе восприняты большинством американских специалистов, обращавшихся к теме становления предпринимательских объединений, но значительная часть исследователей всё же пыталась избежать апологетической односторонности. Приведу показательное суждение Д. Бурстина, признанного главы отнюдь не либеральной, а консервативной историографической школы. Включив в свою характеристику нефтяной империи Дж. Рокфеллера оценку, выдержанную в духе Чендлера, Бурстин вместе с тем отметил непривлекательные черты в деятельности создателя знаменитого нефтяного треста: «Объединение “Стандард ойл” было одним из достижений в области организации. Цена на нефть даже уменьшилась в период расцвета монополии “Стандард ойл”. Но возможно, она бы еще больше уменьшилась без “Стандард ойл”? Безжалостная тактика Рокфеллера по отношению к конкурентам – угрозы, запугивание, готовность применить силу, использовать шпионов (и даже, как поговаривали, убийц) – стала типичным образчиком изменившихся нравов века»⁶.

Среди современных американских авторов многие признают наличие в процессе монополизации ряда отрицательных черт, но те, кто дает ему отрицательную оценку в целом, находятся в явном меньшинстве. В группе меньшинства до сих пор наиболее заметным и ярким остается Г. Колко⁷. Один из главных тезисов Колко заключался в обосновании отсутствия объективных экономических оснований для сверхконцентрации и централизации капитала как в последние десятилетия XIX, так и в начале XX в. Рокфеллер и другие “капитаны промышленности”, доказывал историк, были не в состоянии собственными усилиями подавить конкурентов и смогли сделать это только при помощи государственной власти и законодательства. Выводы Колко звучат тем более неожиданно, что в данное законодательство он включает и те законы, которые формально были приняты с целью пресечения монополистических тенденций.

Концепцию Колко в целом вряд ли можно признать научно обоснованной, но в ней, безусловно, присутствует ряд реалистических наблюдений, которые невозможно встретить в работах Чендлера и его последователей. Эти наблюдения касаются, например, скрытых механизмов власти, которые использовались крупными предпринимателями к своей выгоде, в том числе для подчинения своим интересам даже антимонополистических законов. Это прослеживается на примере уже первого федерального закона (1887), принятого с целью пресечь злоупотребления железнодорожных корпораций в сфере цен на перевозки. С мнением Колко о том, что сам закон был принят по воле железнодорожных корпораций, стремившихся покончить с междоусобной “войной цен”, согласиться трудно (Колко не приводит весомых доказательств того, что корпорации имели отно-

⁵ Из наиболее известных его работ укажу две: *Chandler A.D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge (Mass.), 1977; *idem. Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge (Mass.), 1990.

⁶ Бурстин Д. Американцы: демократический опыт. М., 1993, с. 66.

⁷ *Kolko G. Railroads and Regulation. 1877–1916*. Princeton (N.J.), 1965; *idem. The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History. 1900–1916*. New York, 1963; *idem. Main Currents in Modern American History*. New York, 1976.

шение к принятию закона), но вывод историка о том, что корпорации подчинили себе суды, отвечавшие за практическую реализацию закона, и стали использовать последний в собственных интересах, подтверждается весьма обстоятельно.

В целом среди американских исследователей предпринимательских объединений сохраняются достаточно серьезные разногласия. Вопросов, в которых достигнуто единство, не так много, хотя среди них есть и весьма важные. Например, практически никто не считает, что в США утвердилась монополизация, фактически ликвидировавшая конкуренцию, хотя, как пишут историки экономики Р. Робертсон и Г. Уолтон, некоторые предпринимательские объединения, не будучи монополиями, обладали “монопольной властью”, т.е. могли диктовать рыночные цены даже при наличии конкуренции⁸. Фактически общепринятым стало определение крупных корпораций как “крупного бизнеса” (big business)⁹, а не монополий. Но в оценке их влияния на американское общество различия достаточно принципиальны. В этом влиянии были и плюсы и минусы, а объективная оценка предполагает их полное раскрытие и выявление их точной меры.

Первые шаги в становлении “большого бизнеса” связаны с деятельностью железнодорожных корпораций. Их роль в распространении процесса индустриализации на все регионы страны невозможно преуменьшить. Именно железнодорожные корпорации связали тесными экономическими узами Север и Юг, Восток и Запад, создали в короткий срок развитый общенациональный рынок, позволили промышленным компаниям создавать предприятия в самых удаленных уголках страны. Сами железнодорожные компании были долгое время также и лидерами процесса индустриализации. По подсчетам А. Фишлоу, одного из авторитетных исследователей истории железнодорожного транспорта в США, его производственная эффективность в 1870–1910 гг. была почти в полтора раза выше, чем в промышленности в целом, а расценки за перевозку грузов (из расчета одной тонны за милю пути) сократились в три раза¹⁰. Трансформация железнодорожных компаний в крупные корпорации, начавшаяся уже в период Гражданской войны и завершившаяся к концу XIX в., обуславливалась выдвижением в повестку дня новой грандиозной задачи – строительства трансконтинентальных железных дорог. Такая задача была под силу только железнодорожным гигантам, способным привлечь крупные капиталы. Темпы и объемы железнодорожного строительства были не менее впечатляющими, чем в других ведущих отраслях экономики: в период с 1860 по 1900 г. протяженность железных дорог увеличилась с 31 до 207 тыс. миль, а к 1910 г. до 266 тыс. миль. Протяженность американских железных дорог превышала протяженность железных дорог всего остального мира.

Роль крупного частного предпринимательства в строительстве железных дорог была огромной, но одному ему справиться с новыми грандиозными задачами оказывалось не под силу. Весомую роль в их решении сыграло государство, помогавшее железнодорожным корпорациям как никому другому. При этом в отличие от предшествующих периодов активную поддержку железнодорожным корпорациям оказывали не только власти штатов, но и федеральное правительство. Власти предоставляли железным дорогам огромные льготные займы, активно приобретали их акции, предоставляли налоговые преимущества. Щедрыми были государственные земельные дары железным дорогам, составившие 131 млн. акров, или 9% земельного фонда, находившегося в распоряжении государства в период с 1789 по 1904 гг.¹¹

Первая трансконтинентальная железная дорога была проложена корпорациями Сентрэл Пасифик и Юнион Пасифик при прямой поддержке федерального правительства. Ее открытие 10 мая 1869 г. стало общенациональным событием, в крупнейших

⁸ *Robertson R.M., Walton G.M. History of the American Economy. New York, 1979, p. 143.*

⁹ В отечественной литературе наряду с понятием “крупный бизнес” используется и понятие “большой бизнес”. Они равнозначны, в статье используются и то, и другое.

¹⁰ *Fishlow A. Internal Transportation. – Economic Growth: An Economic History of the United States. Ed. L. E. Davis et al. New York, 1972, p. 500–508.*

¹¹ *Walton G.M., Rockoff H. Op. cit., p. 354.*

городах страны были устроены празднества, президент У. Грант лично поздравил строителей магистрали, длина которой превысила 1700 миль¹². К началу 1890-х годов при поддержке властей в стране были введены в строй еще три трансконтинентальные железные дороги. Железнодорожная интеграция Востока и Запада одновременно подкреплялась интеграцией Севера и Юга. Ее также осуществляли крупные железнодорожные корпорации, среди которых особенно заметной была Нью-Йорк Сент-рэл, возглавлявшаяся самым богатым американцем послевоенной эпохи Корнелиусом Вандербильтот (к концу жизни Вандербильта, скончавшегося в 1877 г., его состояние оценивалось в 105 млн. долл., что по меркам начала XXI в. равняется примерно 1,8 млрд. долл.)¹³.

Уже в 1870-х годах крупнейшие железнодорожные корпорации обладали монополистическим влиянием и во многих случаях могли диктовать цены на перевозки. Железнодорожные корпорации осуществляли дискриминацию среди грузоперевозчиков: для крупных товаропроизводителей устанавливались льготные тарифы, а для мелких тарифы, напротив, сверх всякой меры повышались. От этой практики страдали прежде всего фермеры, активно требовавшие пресечения злоупотреблений и государственного контроля над тарифами. В 1887 г. был принят первый федеральный закон по регулированию железнодорожного сообщения между штатами. Межштатная торговая комиссия, созданная в соответствии с этим законом, была наделена внешне весомыми полномочиями. Она собирала жалобы на злоупотребления железнодорожных компаний, организовывала слушания, добивалась утверждения “справедливых и разумных” тарифов, боролась с дискриминацией грузоотправителей. Но решения комиссии носили рекомендательный характер, а вопрос об их исполнении передавался в суды. В судах же верх чаще брали железнодорожные компании. В период с 1890 по 1905 г. из 16 дел, переданных федеральной комиссией в суды, железнодорожные компании сумели выиграть 15. Рассмотрение дел неизменно крайне затягивалось, что также оборачивалось к выгоде владельцев железнодорожных дорог (в среднем каждое дело рассматривалось четыре года). В конце XIX в. Верховный суд США вообще нанес сокрушительный удар по полномочиям комиссии, объявив, что она не вправе определять ни минимальные, ни максимальные тарифы¹⁴.

Экономический кризис 1893 г. ускорил крах небольших и независимых железнодорожных компаний. Последние стали быстро поглощаться железнодорожными гигантами, среди которых особенно заметными были корпорации Э. Гарримана и Дж. Хилла. На рубеже веков между самими этими гигантами развернулась жестокая схватка за власть над национальной железнодорожной сетью. Вначале перевеса добился Гарриман, но после того, как на стороне Хилла выступил финансовый король Дж.П. Морган, силы уравновесились и битва гигантов зашла в тупик. Морган сумел добиться компромисса, и стороны в 1901 г. стали соучредителями холдинговой компании Норзерн Секьюритиз, подчинившей себе львиную долю железных дорог страны.

Монопольные притязания компании навлекли гнев нового американского президента Т. Рузвельта, настоявшего на судебном расследовании ее деятельности. Компания была ликвидирована, но тенденция к централизации железнодорожного бизнеса сохранилась. К 1906 г. он был фактически поделен между семью предпринимательскими группами, при этом группы Моргана – Хилла и Гарримана доминировали в контроле над трансконтинентальным сообщением. Первая подчинила северо-западные, а вторая – центральные и южные трансконтинентальные маршруты¹⁵.

¹² *Cashman S.D.* America in the Gilded Age. From the Death of Lincoln to the Rise of Theodore Roosevelt. New York – London, 1993, p. 24–26.

¹³ *Брандс Х.В.* Адмирал американского капитализма – Большой бизнес. 2004. № 10, с. 139.

¹⁴ *Ripley W.Z.* Railroads: Rates and Regulation. New York, 1912, p. 463; *Miller S.L.* Railway Transportation. Chicago, 1924, p. 743; *Faulkner H.U.* The Decline of Laissez Faire 1897–1917. New York – Toronto, 1951, p. 189.

¹⁵ *Faulkner H.U.* Op. cit., p. 197.

Централизация железнодорожного транспорта имела две стороны. Она существенно обогатила магнатов, использовавших в достижении своих целей самые разнообразные, в том числе противозаконные средства. Президент Т. Рузвельт говорил о Гарримане и его сторонниках: “Нет таких форм лжи, подкупа и коррупции, к которым бы они не прибегли”¹⁶. Вместе с тем централизация не только не понизила, но напротив, серьезно повысила эффективность железнодорожного транспорта, как и снизила железнодорожные тарифы. Г. Фолкнер, известный исследователь экономической истории США, близкий к прогрессистской школе, дал весьма критический анализ становления американских предпринимательских объединений, но он же признавал “творческие способности и организаторский гений” Э. Гарримана и Дж. Хилла. В отличие от первого поколения железнодорожных магнатов (к нему относились Дж. Гульд и К. Вандербильт), которые обогащались главным образом при помощи финансовых спекуляций, второе поколение, к которому принадлежали Гарриман и Хилл, уделило огромное внимание усовершенствованию железнодорожного транспорта и менеджмента. И Гарриман, и Хилл неоднократно покупали и поднимали на ноги железные дороги, которые при прежних хозяевах, казалось бы, попадали в безнадежное положение¹⁷.

Железнодорожные компании продемонстрировали пример объединения в прибыльные и динамичные корпорации, которому быстро стали следовать все отрасли американской промышленности. А. Чендлер выделил два крупных этапа в процессе концентрации и централизации промышленности США (его схема была воспринята многими американскими исследователями). Первый этап – с конца 1870-х до середины 1890-х годов – характеризовался развитием так называемых “горизонтальных” предпринимательских объединений, т.е. таких, которые концентрировали в своих руках главным образом производство одной и той же продукции. Следующий этап – вторая половина 1890-х – первые годы XX в. – ознаменовался утверждением таких объединений, которые сконцентрировали контроль над отраслью “по вертикали”, включая добычу и поставку сырья, производство продукции и ее рыночную реализацию. Пик второго этапа – 1899–1903 гг. – явился и пиком процесса становления предпринимательских объединений в целом.

Первой формой “горизонтальных” объединений стали пулы (американские аналоги европейских картелей) – “джентльменские” соглашения независимых производителей в рамках одной отрасли, преследовавших цель прекращения “ценовой войны”, раздела рынка, определенного квотирования производимой продукции. Пулы, достаточно эффективные в благополучные экономические периоды, легко разрушались в периоды экономических спадов, когда каждый предприниматель, желая спасти самого себя, забывал о всех договоренностях. С начала 1880-х годов на смену пулам приходят новые “горизонтальные” объединения – тресты и холдинговые компании.

Первым и одновременно классическим примером треста явилось нефтяное объединение Дж. Рокфеллера Стандарт Ойл компэни. В 1860–1870-е гг. в нефтеперерабатывающем бизнесе существовало множество конкурентов, среди которых Рокфеллер был самым удачливым. Успех его компании основывался как на очевидных, признанных практически всеми исследователями управленческих способностях собственника, так и на агрессивных (также подтверждаемых практически всеми исследователями), равнозначных известному принципу “все средства хороши для достижения цели”, методах борьбы с конкурентами. Беспощадная борьба Рокфеллера с конкурентами привела к тому, что их число в 1870-х годах существенно сократилось. В конце 70-х – начале 80-х годов Рокфеллер добился того, что большинство оставшихся конкурентов передали свои активы в трастовое (от английского *trust* – доверять) управление его компании, согласившись в дальнейшем только на получение от ее хозяина дивидендов. Рокфеллер сосредоточил в своих руках более 90% нефтепереработки в стране, его состояние и

¹⁶ Брандс Х.В. Главный железнодорожник Америки. – Большой бизнес, 2005, № 7, с. 177.

¹⁷ Faulkner H.U. Op. cit., p. 218.

доходы треста стали быстро расти. По стопам Рокфеллера последовали ведущие производители других отраслей.

Действия Рокфеллера и его последователей вызвали широкий протест в разных слоях общества, и, реагируя на него, законодатели США в 1890 г. одобрили законопроект сенатора Джона Шермана, получивший название “антитрестовского закона”. Однако закон, направленный на пресечение попыток монополизации торговли между штатами, был легко обойден. Во-первых, суды, принявшие к рассмотрению первые иски против трестов, пришли к заключению, что пресекаться, как это вытекало из буквы закона, могли только попытки монополизировать торговлю, но не производство, поэтому производственные тресты были вполне законны. Во-вторых, на помощь учредителям трестов в 1889 г., т.е. еще до принятия закона Шермана, пришли законодатели штата Нью-Джерси. Отреагировав на обвинения общественности о наличии в деятельности трестов “преступного заговора”, поскольку передача несколькими компаниями своих активов в управление только одной не предусматривалась никакими законами, законодательное собрание Нью-Джерси исправило этот изъян. Усилиями его депутатов прежний корпоративный статус штата был исправлен таким образом, что предпринимательские компании получили легальное право передавать свои активы в управление любых других или даже одной-единственной. Легализованная властями Нью-Джерси форма предпринимательского объединения получила название холдинговой компании. Критики, полагавшие, что между трестами и холдинговыми компаниями никакой разницы нет, стали именовать Нью-Джерси “родиной трестов”.

Учредители трестов немедленно устремились за регистрацией в Нью-Джерси. Одним из первых среди них оказался Рокфеллер: после того, как в 1892 г. законодатели штата Огайо, где был зарегистрирован Стандарт Ойл, приняли решение о его роспуске, он зарегистрировал свое детище в Нью-Джерси под чуть-чуть измененным названием (Стандарт ойл компани оф Нью Джерси вместо Стандарт ойл оф Огайо). На пике образования предпринимательских объединений, в 1898–1901 гг., в Нью-Джерси было зарегистрировано 183 холдинговых компаний с общей капитализацией в 4 млрд. долл., что составляло тогда 1/20 всего национального богатства США и в четыре раза превосходило капитализацию всех предпринимательских объединений, созданных в промышленности в период с 1860 по 1893 г.¹⁸

Процесс образования предпринимательских объединений в США был серьезно подстегнут экономическим кризисом 1893–1897 гг., одним из самых глубоких в американской истории. Спад производства, разорение массы независимых предпринимателей оказались на руку “капитанам индустрии”, скупавшим по минимальным ценам тысячи рухнувших предприятий и “выстраивавшим” “зашатавшуюся” экономику уже не только по “горизонтали”, но и по “вертикали”. В 1898 г. в США был установлен рекорд поглощения независимых предприятий – 303 фирмы с общей капитализацией в 651 млн. долл. В 1899 г. этот рекорд был превзойден в четыре раза – 1208 поглощенных компаний с общей капитализацией в 2,26 млрд. долл. В следующем году было поглощено 340 компаний, а в 1901 г. (последний год массовых поглощений) – 423¹⁹. В результате этих “великих поглощений”, которые обозначаются некоторыми историками также как “корпоративная революция”, в руках 2 тыс. крупнейших корпораций, составивших 1% от общего числа предприятий, оказалось сосредоточено 40% активов всей американской промышленности²⁰. По данным Дж. Муди, одного из наиболее квалифицированных аналитиков той эпохи, самыми влиятельными в американской промышленности высту-

¹⁸ *Cashman S.D.* Op. cit., p. 56.

¹⁹ *Kolko G.* The Triumph of Conservatism, p. 18–19.

²⁰ *Ransom R.L.* Coping With Capitalism. The Economic Transformation of the United States. 1776 – 1980. Englewood Cliffs (NJ.), 1981, p. 71–72; *Bailyn B., Dallek R., Davis D.B., Donald D.H., Thomas J.L., Wood G.S.* The Great Republic: A History of the American People. v. 2. Lexington – Toronto, 1992, p. 182–183.

пали 300 трестов, а двумя ведущими экономическими силами являлись бизнес-группы Дж. Рокфеллера и Дж.П. Моргана²¹.

В ходе поглощений и слияний 1897–1901 гг. образовались гигантские объединения, вставшие в один ряд с нефтяным трестом Рокфеллера. Самым крупным среди них была корпорация Юнайтед Стейтс Стил, в образовании которой решающую роль сыграл Дж.П. Морган. Это “вертикальное” предпринимательское объединение сконцентрировало активы на сумму в 1 млрд. долл., подчинило своему контролю 60% сталелитейной промышленности, 1100 миль железных дорог, огромное количество шахт, флотилии грузовых пароходов и барж. Тенденция монополизации, достигшая тогда наивысшего развития, имела оборотной стороной и наивысший подъем антимонополистических настроений. Реагируя на них, президент США Т. Рузвельт объявил в 1901 г. кампанию борьбы с трестами. В течение восьми лет его президентства против предпринимательских объединений было возбуждено более 40 дел, а в последующие четыре года количество антимонопольных исков – 90 – оказалось рекордным за всю американскую историю. Тем не менее тенденция к образованию крупных предпринимательских объединений не исчезла, хотя и была несколько ограничена.

Одной из причин поражения многих антимонопольных дел явилась поддержка крупных предпринимательских объединений судебными инстанциями. Ее наиболее ярким выражением стало “правило разумности”, сформулированное Верховным судом США в 1911 г. Согласно “правилу разумности” противозаконными объявлялись не всякие ограничения конкуренции, а только те, которые сопровождались преступными действиями против конкурентов. Если же, например, предпринимательское объединение, даже достигавшее гигантских размеров, не совершало подобных преступлений, оно сохраняло право на существование. Этот подход Верховного суда США принял судебная власть в целом. “Правило разумности” было воспринято и другими ветвями власти. Президент Т. Рузвельт начал проводить различие между “плохими” и “хорошими” трестами, требуя наказывать только последние.

И всё же, хотя в начале XX в. в США по сути произошла легитимация “горизонтальных” и “вертикальных” предпринимательских объединений, это не было равнозначно экономическому всевластию крупных корпораций. Тенденция монополизации, наиболее явственно обозначившаяся на рубеже веков, в дальнейшем определенно пошла на спад. Новые предпринимательские объединения продолжали образовываться, но ни они, ни старые объединения не могли достичь влияния, которое на рубеже веков приобрели Стандарт ойл и Юнайтед стейтс стил, как и ряд корпораций в других отраслях. Стандарт ойл, самая монопольная корпорация, стала утрачивать позицию безраздельного господства в отрасли еще до ее роспуска в 1911 г. Если к концу XIX в. компания Рокфеллера контролировала более 90% нефтепереработки в стране, то в 1904–1907 гг. эта доля сократилась до 84%. Решение Верховного суда 1911 г. повлекло сокращение доли рокфеллеровской корпорации в нефтепереработке до 50%. К началу Первой мировой войны оживление конкуренции наблюдалось и в других отраслях, в которых на рубеже XIX–XX вв., казалось бы, возобладали монопольные компании. Отчасти этому способствовали антимонополистические настроения общества, как и попытки властей ограничить откровенно противоправные действия “капитанов индустрии” (это подробно рассмотрено во второй части статьи). Еще одна причина заключалась в потребностях самого экономического развития и экономической эффективности бизнеса. Обнаружилось, что утверждение монополии в “чистом” виде ведет к снижению ее собственной эффективности и вступает в противоречие с потребностями максимизации прибыли. Утверждению “чистой” монополии препятствовали также политико-экономические особенности Америки, например, ее разделение на множество штатов, обладавших часто специфическими интересами и законодательством. Свою роль играла и неискоренимая предприимчивость миллионов и миллионов американцев, готовых начинать

²¹ *Moody J. The Truth about the Trusts. New York, 1904, p. 469, 493.*

и продолжать предпринимательскую активность даже в условиях диктата со стороны промышленных гигантов и опасности быть разоренными в любой момент.

Признание отсутствия в США “чистых” монополий не означает попытки преуменьшить реальный экономический, как и политический вес предпринимательских объединений в ту эпоху. Точное измерение этого влияния продолжает сохранять для историков исследовательскую важность, что же касается имеющихся на сегодняшний день данных, то они свидетельствуют, что крупные корпорации превратились тогда если не в господствующую, то в ведущую экономическую силу. Ярким примером экономического могущества, достигнутого крупным бизнесом, может служить финансовая зависимость правительства США от Дж.П. Моргана в периоды экономических кризисов 1893 и 1907 гг. В 1893 г., когда США погрузились в состояние финансовой паники, президент Г. Кливленд, лично недолюбливавший Моргана, должен был обратиться к нему с просьбой оплатить золотом выпуск государственных облигаций. Моргановского золота оказалось достаточно, чтобы стабилизировать финансовое положение государства. Финансовый король спас правительство, а затем с выгодой уже для себя распорядился приобретенными государственными облигациями. В 1907 г. с аналогичной просьбой спасти нацию к Моргану обратился уже Т. Рузвельт. В 1913 г., когда Морган скончался, американцы были единодушны в том, что из жизни ушел их самый могущественный соотечественник²².

Не только современники, но и поколения историков не смогли прийти к единодушной оценке последствий экономического триумфа большого бизнеса. Очевидно, что эти последствия, с точки зрения интересов общества, включали как минусы, так и плюсы, а объективно определить их баланс и соотношение очень непросто. Главными плюсами большого бизнеса было то, что он рационализировал экономическую жизнь США, снизил издержки производства, намного ускорил экономическое развитие нации. Несмотря на присущие ему монополистические тенденции, роста цен в США в ту эпоху не происходило, напротив, они определенно снижались.

Но переход к эпохе большого бизнеса в глазах многих классов и социальных групп заключал в себе также серьезные издержки. “Капитаны индустрии” беспощадно сокрушали массы конкурентов, ради достижения своих целей попирали законы, насаждали коррупцию в государственных органах. Причем они не стеснялись открыто декларировать социал-дарвинистские убеждения, полагая, что выражают суть национальной индивидуалистической веры и отнюдь не вступают в противоречие с пуританской этикой. Многим американцам были хорошо известны циничные высказывания К. Вандербильта, признанного пионера “большого бизнеса”. В своем окружении он изрекал: “На что мне закон? У меня что, нет силы?” Своим конкурентам он однажды направил характерную записку: “Господа, вы попытались обмануть меня. Я не буду подавать на вас в суд, судопроизводство у нас работает слишком медленно. Я вас разорю”. Подобные приговоры, выносившиеся Вандербилтом единолично, нередко претворялись в жизнь²³. Миллионы и миллионы американцев, испытавших на себе в ту эпоху “железную палу” большого бизнеса, дали его творцам хлесткое прозвище, сохранившееся в сознании многих и многих поколений – “бароны-разбойники”.

Как минусы, так и плюсы в деятельности большого бизнеса, при всем том, что они контрастируют друг с другом, имели *общий источник – стремление энергичных, талантливых и беспощадных предпринимателей к максимизации прибыли, извлечению доходов, создающих максимальные экономические возможности и дающих максимальную экономическую власть*. Их технологические, управленческие и иные нововведения способствовали снижению оптовых и розничных цен, но издержки производства снижались в гораздо большей степени, так что даже те результаты деятельности большого бизнеса, которые, несомненно, приносили пользу потребителям и обществу в целом, оборачива-

²² Брандс Х.В. Крестный отец американских финансов. – Большой бизнес, 2004, № 9, с. 129–130.

²³ Брандс Х.В. Корнелиус Вандербильт. – Большой бизнес, 2004, № 10, с. 138.

лись гораздо большей выгодой для самих предпринимателей. Именно эта выгода являлась определяющим мотивом крупного бизнеса с момента его зарождения.

При всем том, что состав как верхнего, так и нижнего экономического класса в США в пятидесятилетие после Гражданской войны серьезным образом изменился (из верхнего класса исчезла плантаторская олигархия, а в нижнем классе уже не было рабов), разрыв между ними как минимум ничуть не уменьшился. Уже современники уделили внимание статистическому расчету распределения национального дохода корпоративной Америки между разными социальными слоями. В конце XIX в. в профессиональном исследовании были приведены данные, согласно которым 1/8 американских семей владела 7/8 богатств Америки²⁴. В 1915 г. У. Кинг в книге “Благосостояние и доходы населения Соединенных Штатов” раскрывал тенденцию нарастания разрыва между верхним и нижним экономическими классами: в 1890 г., согласно его данным, на долю 1,6% самых богатых американских семей приходилось 10,8% национального дохода, а на долю 88% американцев из нижних слоев – 65%; в 1910 г. доли этих групп составили соответственно 19% и 62%²⁵. Последующие поколения исследователей приводили разные данные о разрыве между экономическими классами, но большинство из них соглашались в том, что господствующая экономическая позиция принадлежала владельцам крупных корпораций, численность которых не превышала 1% американцев и которые владели 70% корпоративных богатств и половиной всей американской промышленности. Фактически верхушка корпоративной Америки заняла на экономической лестнице то место, которое до Гражданской войны занимал 1% плантаторских семейств южных штатов²⁶.

Еще один важный вопрос социальных последствий триумфа большого бизнеса заключается в выявлении возможностей вхождения в капиталистический класс, а в более широком плане – вертикальной социальной мобильности. После Гражданской войны широко распространилось то представление, что эти возможности были очень большими, и в ряды “капитанов индустрии” могли встать даже выходцы из рабочих и иммигрантских семей. Наиболее талантливым пропагандистом такого представления являлся Горацио Элджер, автор более 100 романов, где воспевались предпринимательские успехи выходцев из социальных низов. Это представление подтверждалось и биографиями ряда крупнейших предпринимателей. Но в исследованиях академической науки, накапливавшей со временем всё больше свидетельств противоположного рода, это представление было объявлено по преимуществу мифом. Э. Пессен, обобщая данные исследования, отмечал, что нижние социальные слои обладали минимальными возможностями вхождения в национальную элиту новых предпринимателей. В национальной экономической элите начала XX в. было не более 3% выходцев из бедных иммигрантских и фермерских семей²⁷.

Можно признать, что благодаря мощному росту экономики и прибавочной стоимости, ухудшения (“абсолютного обнищания”, по марксистской терминологии) в положении рабочего класса не происходило, напротив, реальная заработная плата рабочих в рассматриваемое пятидесятилетие последовательно повышалась: в период с 1870 по 1900 гг. она выросла примерно в 1,5, а в период с 1870 по 1920 гг. в 2 раза²⁸. Большинство историков, соглашаясь с этими цифрами, расходятся в вопросе о том, в какой

²⁴ Spar C.B. The Present Distribution of Wealth in the United States. New York, 1896, p. 69. Приводится по: Faulkner H.U. Op. cit., p. 21.

²⁵ Цит. по: Бурстин Д. Американцы: демократический опыт, с. 262.

²⁶ Story R. Social Class. – Encyclopedia of American Social History. Ed. K. Cayton, E.J. Gorn, P.W. Williams. New York, 1993, v. 1, p. 474.

²⁷ Pessen E. Social Mobility. – Encyclopedia of American Economic History. Ed. G. Porter. New York, 1980, v. 3, p. 1129–1130.

²⁸ Long C.D. Wages and Earnings in the United States, 1860–1890. Princeton (N.J.), 1960, p. 3–12, 109–118; Rees A. Real Wages in Manufacturing, 1890–1914. Princeton (N.J.), 1961, p. 3–5; Puth R.C. American Economic History. Chicago, 1988, p. 374; Adams D.R. jr. Prices and Wages. – Encyclopedia of American Economic History, v. 1, p. 244.

степени улучшилась вся совокупность условий существования рабочих и их семей. До 1970-х годов в исследовательской литературе была распространена “оптимистическая” точка зрения, согласно которой в сравнении с предшествующим периодом, положение рабочих радикально изменилось в лучшую сторону, но на современном этапе суждения исследователей отличаются большей взвешенностью и осторожностью и, как представляется, являются более всесторонними.

М. Дубофски собрал весомые свидетельства того, что большинство рабочих тогда едва сводило концы с концами. Например, в Нью-Йорке, где положение рабочих в целом было лучше, чем в других промышленных городах, средняя заработная плата рабочих в годы перед Первой мировой войной по самым оптимистическим оценкам колебалась между 550 и 600 долларами в год, а прожиточный минимум рабочего-одиночки по официальной статистике составлял 505 долл. (прожиточный минимум для семьи из четырех человек составлял от 800 до 876 долл.). Особенно низкими были доходы иммигрантов: по данным иммиграционного бюро в этой группе рабочих (было обследовано 10 тыс. человек) средний ежегодный доход составлял 413 долл., а у половины рабочих он был ниже 400 долл.²⁹ При таких доходах у подавляющего числа рабочих не было шансов накопить средства на собственное жилье, и они должны были на протяжении всей жизни арендовать скромные квартиры и комнаты у частных собственников. Их питание, одежда, медицинские условия, досуг были ненамного лучше, чем у рабочего класса предшествующей эпохи.

Система социального страхования в ту эпоху находилась в зачаточном состоянии (на уровне отдельных штатов она начала зарождаться только в начале XX в.), поэтому материальное положение рабочих серьезно ухудшали безработица, болезни, производственный травматизм, уход с работы как по возрасту, так и по состоянию здоровья. Особенно тяжелыми были последствия безработицы, главного фактора, резко снижавшего жизненный уровень значительной части рабочих, как и средний уровень жизни рабочего класса в целом³⁰. От производственного травматизма в последней четверти XIX в. работоспособность временно утрачивали в среднем 536 тыс. человек в год (погибали в результате несчастных случаев на производстве в среднем 35 тыс. человек в год).

Одним из показателей затруднительных материальных условий рабочего класса, как и нижних социальных слоев в целом, является широкое признание со стороны американского общества наличия в стране перманентной массовой бедности. Первым наиболее известным профессиональным исследованием массовой бедности стала книга Р. Хантера, опубликованная в 1904 г.³¹ По его подсчетам, бедными в США являлись 10 млн. человек, т.е. 12% от общей численности. При определении критериев бедности Хантер основывался на методике, которая до того уже использовалась в Англии. Порог бедности был приравнен к доходу в 460 долл. в год для средней семьи (5 человек) в северных штатах и в 300 долл. в южных штатах. Процент бедных в США оказался ниже, чем в Англии, где он составлял около 30. Критерии бедности, предлагавшиеся исследователями, различались порой весьма серьезно, но в любом случае они основывались на учете потребностей, характерных для американцев той эпохи. В сравнении с последующими эпохами они выглядели явно заниженными, например, в 1960-х годах, когда в США была впервые одобрена федеральная программа “войны с бедностью”, порог бедности в неизменных долларах был определен в два раза выше, нежели тот, который был предложен Хантером в начале XX в. Если руководствоваться официальным критерием 1970-х годов, в начале XX в. бедным в США было подавляющее большинство жителей³².

²⁹ *Dubofsky M. Industrialism and the American Worker. 1865–1920. Arlington Heights (Ill.), 1985, p. 19–21.*

³⁰ *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970. Washington, 1975, p. 135.*

³¹ *Hunter R. Poverty. New York, 1904.*

³² *Patterson J.T. America's Struggle Against Poverty. Cambridge (Mass.), 2000, p. 11.*

Огромные материальные блага, накопленные верхним экономическим классом в десятилетия после Гражданской войны, обретенное экономическое могущество побуждали его к распространению влияния на другие сферы жизни, в первую очередь на политическую власть. Его представители активно баллотировались на депутатские места в Конгресс и законодательные органы штатов, пытались занять как можно больше мест также в исполнительных и судебных ветвях власти. Представляется, что современные исследовательские данные дают основание для заключения: удельный вес социально-экономических элит во властных структурах в период после Гражданской войны существенно увеличился и достиг одного из наивысших показателей в американской истории. П. Бёрч приводит многочисленные данные, подтверждающие этот вывод. Согласно его расчетам, социальные элиты добились следующего представительства в верхнем эшелоне исполнительной власти и дипломатической службы на трех этапах революционной и постреволюционной эпохи: 1861–1877 гг. – 81,1%; 1877–1897 гг. – 86,8%; 1897–1913 гг. – 91,7%. Подлинный триумф характеризует их участие в Верховном суде США: 1861–1877 гг. – 88,9%; 1877–1897 гг. – 84,2%; 1897–1913 гг. – 100%³³.

Наиболее притягательным политическим местом для представителей финансово-промышленной элиты стал американский сенат, властные возможности которого в ту эпоху, по заключению многих историков, оказались наибольшими за всю историю США. В конце XIX в. в сенате заседало 25 миллионеров, почти треть его состава (современники, как и некоторые историки, нарекли американский сенат той эпохи “клубом миллионеров”). Многие другие сенаторы непосредственно представляли интересы финансово-промышленных объединений. Ведущие сенаторы-республиканцы конца XIX в. У. Аллисон, Н. Олдрич, О. Платт, Д. Спунер (“философский клуб”, как величали их) были адвокатами крупных корпораций³⁴. Миллионер или адвокат корпораций – типичный американский сенатор олицетворял унию государства и бизнеса.

Подчинение политических институтов воле верхнего класса ярко проявилось в деятельности политических партий. Обращение политических партий к финансовой поддержке крупных промышленников и финансистов имело место и в предшествующий период, но в последней трети XIX в. его масштабы резко возросли (напомню также, что до этого времени крупного корпоративного капитала в качестве ведущего сектора экономики не существовало). Особенно важное значение в установлении тесного союза партий и корпоративного капитала сыграли президентские выборы 1888 и 1896 гг.

Огромную, а в 1896 г. вообще решающую роль в организации этих избирательных кампаний и обеспечении победы Республиканской партии сыграл мультимиллионер из Огайо М. Ханна. Ханна, который был признан первым национальным боссом республиканцев, привлек в 1896 г. к финансированию избирательной кампании богатейших людей Америки, навязал свою волю руководителям разных фракций внутри партии и добился выдвижения кандидата, наиболее приемлемого для бизнеса и обладавшего наибольшими шансами на победу. Альянс Ханны и выдвинутого им в 1896 г. кандидатом в президенты Г. Маккинли послужил поводом для многих злых карикатур в оппозиционной прессе. На одной из них Ханна был изображен в виде монстра-плутократа, сплошь обклеенного долларами, а Маккинли – карликом, едва не утонувшим в наполеоновской треуголке. Для обеспечения победы Маккинли Ханна собрал рекордную для избирательных кампаний XIX в. сумму – 3 562 325 долл. После избрания Маккинли президентом республиканцы, да и не только они, признали Ханну победителем в этой кампании³⁵.

Оплотом корпоративного капитала в конце XIX – начале XX вв. выступала судебная власть. Она блокировала робкие, а потом и более настойчивые реформаторские маневры законодательной и исполнительной ветвей, приспособливала к интересам бизнеса

³³ Burch P.H. jr. *Elites in American History*, v. 2. The Civil War to the New Deal. New York, 1980, p. 320–321.

³⁴ Josephson M. *The Politicos, 1865–1896*. New York, 1938, p. 445.

³⁵ Russel F. *President Makers. From Mark Hanna to Joseph P. Kennedy*. Boston, 1976.

законодательство прежних эпох. Историки практически единодушны в том, что именно судебные интерпретации наполняли в тот период реальным содержанием американские законы, при этом последние испытали порой удивительные метаморфозы. Классическим стал пример 14-й поправки к федеральной Конституции США. Одобренная в 1868 г., она провозглашала, что “ни один штат не может лишить кого-либо жизни, свободы или имущества без надлежащей правовой процедуры”³⁶. Радикальные республиканцы эпохи Гражданской войны, инициаторы поправки, предназначали ее для пресечения попыток властей южных штатов ограничить гражданские и политические права освобожденных негров. В 1870–1890-х годах судебная ветвь использовала эту поправку для того, чтобы пресечь попытки властей штатов, как на Юге, так и на Севере, ущемить права и интересы бизнеса.

Политические метаморфозы последней трети XIX в. создали реальную угрозу для демократических оснований американской государственности. В представлениях критически настроенных американцев обозначилась перспектива утверждения в стране *всевластия крупного капитала*, означавшего, что корпоративный бизнес вслед за утверждением господства в экономике неизбежно подчинит себе и политическую власть. В состоянии ли было американское общество противостоять этим тенденциям, ограничить экономические притязания корпоративного капитала, нейтрализовать попытки приватизации политической власти? Ответ на этот вопрос, ответ противоречивый, но в серьезной мере и положительный, заключен по преимуществу уже в истории не “Позолоченного века”, а “Прогрессивной эры”.

В американской исторической литературе можно выделить две главные оценки итогов “Прогрессивной эры” — *оптимистическую*, заключающуюся в том, что в начале XX в. общество восторжествовало над корпорациями³⁷, и *пессимистическую*, сторонники которой доказывают, что корпорации в союзе с государством совершили в тот период реформистский обманный маневр в отношении общества³⁸. Не соглашаясь ни с одной из них, автор ниже развивает тот тезис, что экономическая власть и политическое влияние крупного бизнеса в начале XX в. были определенно ограничены, но это было именно определенное ограничение экономических и политических позиций корпораций (имевшее позитивное историческое значение и демократический характер), а не их подчинение обществу и государству.

“Прогрессивная эра” и развивавшееся в ее рамках широкое прогрессистское движение американской общественности уходят корнями в “Позолоченный век”, когда американские социальные низы, в первую очередь фермерство, но также и рабочий класс попытались по отдельности противостоять эгоистическим устремлениям крупного бизнеса. Уже тогда белая Америка (чернокожие американцы в тот период в своем большинстве были социально пассивны) впервые приблизилась в тем образцам классовых конфликтов, которые были характерны для европейской части западной цивилизации. В гуще американского фермерства оформились последовательно гринбекерское, грейнджерское и, наконец, популистское движения, заявившие о намерении обуздать желез-

³⁶ Конституции зарубежных государств. М., 2002, с. 362.

³⁷ Hofstadter R. The Age of Reform: From Bryan to F.D.R. New York, 1955; Goldman E.F. Rendezvous With Destiny: A History of Modern American Reform. New York, 1952; Hays S.P. The Response to Industrialism, 1885–1914. Chicago, 1957; Wiebe R.H. The Search for Order, 1870–1920. New York, 1967; Cohen N. The Reconstruction of American Liberalism, 1865–1914. Chapel Hill, 2002; McGerr M. A Fierce Discontent: The Rise and Fall of the Progressive Movement in America, 1870–1920. New York, 2003.

³⁸ Главным выразителем этой оценки является Г. Колко. В монографии “Триумф американского консерватизма” (Kolko G. The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History, 1900–1916. New York, 1963) он доказывал, что инициатором и движущей силой прогрессистских преобразований были экономические и политические элиты, которые, однако, вопреки интерпретациям историков-“оптимистов”, были озабочены не утверждением “всеобщего благосостояния”, а спасением и укреплением собственной классовой гегемонии в системе американского капитализма.

нодорожные и финансовые корпорации. Наибольших успехов добились популисты, склонившие в ходе президентских выборов 1892 г. на свою сторону около 10% избирателей и потребовавших ликвидации не только экономического господства корпоративного капитала, но и политической монополии Республиканской и Демократической партий. В рабочем движении “Позолоченного века” оформились массовые профсоюзы от “Рыцарей труда” до Американской федерации труда, а также первые, правда, малочисленные социалистические партии.

“Прогрессивная эра” имела генетические связи и сходство с протестными выступлениями “позолоченного века”, она позаимствовала многие требования популистского движения, восприняла и развила свойственную практически всем социальным движениям предшествующей эпохи критику антиобщественных действий большого бизнеса и политической коррупции. Но она имела и важные отличия, главное среди которых заключалось в том, что движение за реформы в начале XX в. приобрело общенациональный характер, в него вовлеклись многие общественные слои и классы. Как отмечает Р. Маккормик, “прогрессизм был первым (и, возможно, единственным) реформаторским движением, охватившим всю американскую нацию”³⁹. Но роль разных социальных групп была неоднозначной и неодинаковой. Центральное место в реформаторском движении начала XX в. заняли городские (и в этом тоже важное отличие от протестных движения “позолоченного века”, в которых всё же преобладало фермерство) средние слои, а политической лидерство постепенно перешло к просвещенной элите. Самостоятельное место принадлежало рабочему движению. Американская федерация труда, самая массовая профсоюзная организация, реально влияла на реформаторскую часть Демократической партии. Оформилась массовая Социалистическая партия, добившаяся на выборах 1912 г. такого же успеха, какой на выборах 1892 г. сопутствовал популистам. Социалисты добились наибольшего (да и, по сути, единственного) за всю американскую историю успеха среди рабочих и в не меньшей мере – среди среднего класса. Рабочие и социалисты являлись самостоятельной частью движения социального протеста, но оказывали также влияние на идеологическую повестку “Прогрессивной эры” в целом. Подлинным же идеологическим “бродилом” прогрессистского движения, взбудоражившем всю нацию, стало движение макрейкеров – “разгребателей грязи”.

Социальная критика звучала на страницах американских газет и журналов и в конце XIX в., но с начала нового столетия она приобрела необычайно жесткий, целенаправленный и доказательный характер. Родилась критика, отмеченная высоким журналистским профессионализмом и незамедлительно нашедшая широчайший отклик в американском обществе. Периодические издания, вставшие на путь разоблачений, среди них “Арена”, “Эврибодиз”, “Кольерз”, “Индепендент”, “Америкэн”, “Космополитэн”, “Мэнсиз”, “Хемптонс”, стали самыми популярными и первыми по настоящему массовыми в США. Хлесткие названия статей: “Враги республики”, “Предательство сената”, “Бешеные финансы” – превратились в общенациональные клише для обозначения коррумпированных и аморальных политиков, промышленников, финансистов.

“Разгребание грязи” охватило все штаты и города, журналистская кампания по разоблачению противоправных и откровенно преступных деяний “капитанов индустрии”, партийных боссов, законодателей, чиновничества приобрела характер общенационального социального протеста и породила широкие выступления общественности за устранение выявленных пороков. Одну из ведущих позиций в этих выступлениях с самого начала заняли представители церкви. Первыми выступили представители протестантских деноминаций. Еще в конце XIX в. они подвергли острой критике аморальные действия нуворишей, решительно отвергли социал-дарвинистскую апологию “наиболее приспособленных” индивидуумов, осудили крайности неравенства и массовую нищету. Формулируя позитивную платформу, они решились на пересмотр традиционной и основополагающей протестантской концепции “личного спасения”, выдвинув во главу

³⁹ *McCormick R.L.* The Party Period and Public Policy. American Politics From the Age of Jackson to the Progressive Era. New York, 1986, p. 272.

угла своих проповедей новую концепцию “социального спасения”. Суть ее заключалась в том, что в новой общественной ситуации спасение каждой личности только с помощью собственных усилий невозможно, целью должно было стать спасение целого социального организма усилиями всего общества. Лидеры нового протестантского течения, получившего название *социального евангелизма*, намеревались увлечь за собой широкие социальные слои, в том числе и особенно бедствующих фермеров и рабочих. В 1908 г. более 30 протестантских деноминаций объединились в национальную организацию социального евангелизма – Федеральный совет церквей Христа. Особая ответственность за ликвидацию общественных пороков возлагалась на государство⁴⁰. Менее заметной была реформаторская активность католической церкви, но и ей нашлось место в прогрессивном движении.

Важную роль в выработке цельной идеологии прогрессивного движения, как и развернутой программы практических преобразований, сыграли светские интеллектуалы, среди них и представители академической общины. Вряд ли будет преувеличением утверждать, что никогда прежде академическая община не оказывала такого воздействия на умонастроения и устремления американской нации, как в десятилетия перед Первой мировой войной. Консервативная часть академической общины сыграла свою роль в пестовании и распространении социал-дарвинистских, а в более широком плане “грубо-индивидуалистических” доктрин, но серьезного, к тому же всё более возрастающего влияния смогла добиться и ее либерально-реформаторская часть. Она сформулировала важнейшие принципы обновления основополагающей национальной идеологии – либерализма в направлении соединения его с социально-экономическим и политическим реформаторством⁴¹. Этот обновленный вариант со временем стали называть *новым*, или *социальным*, *либерализмом*. Традиционный же, или классический либерализм, обретший ипостась “грубого индивидуализма”, стал отождествляться в Соединенных Штатах с консерватизмом⁴².

Среди социальных проблем Америки всеми либералами в качестве главных были признаны проблемы крупного бизнеса и рабочего движения. Были предложены и конкретные реформы по согласованию интересов рабочих и корпоративной Америки. В отношении к предпринимательским объединениям либералы разделились. И здесь их взоры устремились к государству, но политика его мыслилась по-разному. Часть либералов проповедовала ликвидацию объединений с монопольными признаками, восстановление и поддержание при помощи государства свободной конкуренции, вместе с которой должна была установиться и столь желанная социальная гармония. Другая часть предлагала признать предпринимательские объединения в качестве новой и более эффективной экономической ступени развития, но вместе с тем требовала от государства создать надежный регулирующий механизм, который позволил бы воспользоваться плодами возросшей экономической мощи общества всем его представителям.

Мощная общенациональная кампания по “разгребанию грязи”, интеллектуальный протест академической общины, как и широких кругов интеллигенции в целом, воодушевляли массы на поддержку разнообразных реформ, которые всё чаще стали обозначать как “прогрессивные”. Массовые настроения и выступления в поддержку реформ

⁴⁰ Кислова А.А. Социальное христианство в США. М., 1974.

⁴¹ Среди наиболее весомых академических работ прогрессистского направления назову следующие: *Ward L. Pure Sociology: A Treatise on the Conscious Improvement of Society by Society*. New York, 1903, p. 16–17; *Ely R. Socialism. An Examination of It's Nature, It's Strength and It's Weakness With Suggestions for Social Reform*. New York, 1894; *idem. Studies in the Evolution of Industrial Society*. New York, 1903; *Croly H. The Promise of American Life*. New York, 1909, p. 26–35; *Smith J.A. The Spirit of American Government*. New York, 1907; *Beard Ch.A. An Economic Interpretation of the Constitution of the United States*. New York, 1913; *Weyl W. The New Democracy*. New York, 1913.

⁴² О метаморфозах либерализма в США см.: *Согрин В.В. Идеология в американской истории. От отцов-основателей до конца XX века*. М., 1995.

первоначально формировались на уровне отдельных городов и постепенно поднималось на уровень штатов. Первыми политиками-прогрессистами были мэры городов, такие, как Т. Джонсон в Кливленде, С. Джонс в Толидо, С. Лоу в Нью-Йорке, Э. Зейдель в Милуоки, П. Джонс в Миннеаполисе. Как правило, они представляли Республиканскую и Демократическую партии, но в их программах были положения, позаимствованные у популистов и социалистов. На уровне штатов прогрессисты впервые добились успеха в Висконсине, где в начале XX в. губернатором был избран реформистски настроенный представитель Республиканской партии Р.М. Лафоллетт. Лафоллетт смог в течение короткого срока провести серию демократических реформ: в Висконсине были приняты законы о прогрессивном налогообложении корпораций, о регулировании деятельности железнодорожных компаний, о налоге на наследство, о регистрации лоббистов, которым запрещались тайные связи с законодателями⁴³. Вслед за Лафоллеттом реформистски настроенные политики были избраны губернаторами Айовы, Нью-Йорка, Калифорнии, ряда других штатов. Во всех их в течение нескольких лет были приняты законы, аналогичные висконсинским.

Подъем прогрессивных реформ на уровне штатов пришелся на 1903–1908 гг. За пять лет было принято не менее 130 законов, ограничивавших экономическое и политическое влияние большого бизнеса, как и политических боссов.

Т а б л и ц а

Количественная характеристика “прогрессивных” законов в штатах в 1903–1908 гг.⁴⁴

Важнейшие типы законодательства	1903–1904	1905–1906	1907–1908	Всего за 1903–1908 гг.
Регулирование лоббизма	0	2	10	12
Запреты на взносы корпораций в избирательные кампании	0	3	19	22
Ограничение или запрет на предоставление госслужащим бесплатных проездных билетов	4	6	14	24
Обязательные праймериз (прямое выдвижение кандидатов на выборах самими избирателями)	4	9	18	31
Регулирование деятельности железнодорожных корпораций	5	8	28	41
Всего	13	28	89	130

Прогрессивное законодательство всё более активно выходило и на общенациональный уровень. Его наиболее видными национальными проводниками традиционно признаются Т. Рузвельт, занимавший президентский пост с 1901 по 1909 г., и В. Вильсон, бывший хозяином Белого дома с 1913 по 1921 гг. Но если применительно деятельности реформаторов на уровне городов и штатов особенно острых дискуссий среди историков нет (мало кто сомневается в искренности их мотивов), то в отношении национальных реформаторов возникли достаточно серьезные разногласия. Многие историки (в первую очередь американские) считают их искренними выразителями общенационального интереса, но весьма велика и группа исследователей, которые видят в них по преимуществу талантливых политиков, совершивших мощный социальный маневр в интересах верхнего класса. Поскольку вопрос об истинных мотивах Рузвельта и Вильсона,

⁴³ Gould L.L. Reform and Regulation. American Politics from Roosevelt to Wilson. Prospects Heights. Illinois, 1996, p. 77.

⁴⁴ McCormick R.L. Op. cit., p. 343.

как и федеральной власти в целом, не утрачивает остроты, необходимо высказать в связи с этим некоторые принципиальные теоретические суждения.

На американское государство и его представителей всегда воздействовали разные социальные слои, при этом по мере демократизации избирательного права и политического процесса, количество названных слоев увеличивалось и социальная база государства расширялась и демократизировалась. Между разными классами и слоями всегда велась борьба за наибольшее влияние на государство, и преимуществами в этой борьбе в силу своих огромных экономических и социальных возможностей располагали верхние классы. Может быть, наиболее ярко это проявилось в рассматриваемый период, когда крупный бизнес обратился решительно к подкупу политической власти, щедрой оплате предоставляемых ему государственных услуг и сам всё более активно обособивался на политическом Олимпе. Но и в этот период американское государство и политический класс не превратились в слепое орудие большого бизнеса, внутри них присутствовали и сохраняли заметный вес те, кто был привержен достижению примирения и гармонии интересов разнообразных, в первую очередь, главных общественных классов и слоев. Среди них возникло то убеждение, укреплявшееся ростом и радикализацией движений социального протеста, что дальнейшее усиление олигархических черт государственной власти, как и дальнейшее нарастание социальных конфликтов, чревато самыми серьезными последствиями и что по этой причине они должны возложить на себя миссию переосмысления, необходимого ремонта и обновления основ цивилизации США. Ради достижения этой общенациональной цели должно было быть осуществлено необходимое количество либерально-демократических реформ, среди них ограничение экономического и политического влияния крупного бизнеса.

Американская политика, как и экономика, всегда в качестве одного из главных оснований имела рыночные принципы. Политические партии, формировавшие эту политику, соперничавшие за власть, в качестве всё более важного ориентира имели улавливание максимального количества голосов, гарантировавшего политическую победу. Барометром возникновения кризиса в реализации этих целей являлся переход широких слоев избирателей на сторону новых партий (в рассматриваемый период – популистов и социалистов), возникновение массовых движений социального протеста, расшатывание устойчивости как двухпартийной системы, так и системы власти в целом. Именно такая кризисная ситуация оформилась на рубеже XIX–XX вв. Неудивительно, что в обеих главных партиях – республиканской и демократической – появились такие лидеры, которые осознали, что сохранение их позиций на политическом рынке требует необходимых изменений в партийно-политической стратегии.

К таким лидерам относились в Республиканской партии Т. Рузвельт, а в Демократической – В. Вильсон. Первым в качестве национального лидера-реформатора выступил Т. Рузвельт. Его приход к власти произошел по воле случая, после гибели в сентябре 1901 г. президента У. Маккинли. Заняв кресло президента, Рузвельт в 1904 г. уже по воле избирателей сохранил место в Белом доме до начала 1909 г. За почти восемь лет пребывания у власти он зарекомендовал себя полной противоположностью невыразительных президентов последней трети XIX в. и прочно занял в сознании американцев место в ряду наиболее выдающихся глав государства.

Обосновывавшуюся им модель верховного лидера нации Рузвельт весьма настойчиво закреплял и в своих взаимоотношениях с различными общественными классами. Провозглашенный им в начале второго президентского срока *Честный курс* означал, что среди разных общественных классов у него нет любимчиков, что в отношении всех них он будет вести себя по справедливости. Он отказывался осуждать огульно весь большой бизнес или поддерживать целиком все профсоюзы, но неизменно подчеркивал, что в каждом социальном классе есть “хорошие” и “плохие” представители, и цель главы государства заключалась в том, чтобы в равной степени поддерживать “хорошие” тресты и профсоюзы и строго наказывать “плохие”. Он выступал с гневными филиппиками в отношении “плохого” большого бизнеса, или, по одной из его характеристик, “обладателей нагребленных состояний – состояний, аккумулированных в гигантских масшта-

бах всеми бесчестными способами... от угнетения наемных рабочих до... подавления конкуренции и финансовых махинаций с обществом”⁴⁵. В 1902 г. его правительство потребовало ликвидации железнодорожной империи Норзерн секьюритис компани по обвинению в нарушении закона Шермана. Несмотря на все попытки Дж.П. Моргана договориться с президентом, железнодорожная корпорация была распущена. В том же 1902 г. Рузвельт решительно вмешался в конфликт между Объединенным профсоюзом горняков и предпринимателями, поддержав требования рабочих. Угрозы президента по адресу предпринимателей вынудили их повысить зарплату рабочим на 10%.

Позиция, занятая президентом конкретно в 1902 г. не означала, что он намеревался стать “разрушителем трестов” (именно так нарекли его некоторые современники) или что он будет во всех случаях выступать на стороне профсоюзов. Президент был намерен следовать уже охарактеризованной стратегии наказания “плохих” и поддержки “хороших” объединений – как предпринимателей, так и рабочих. Против же образования самих таких объединений у него не было никаких принципиальных возражений. В период президентства Рузвельта было возбуждено более 40 судебных исков против предпринимательских объединений. Но роспуску подверглось меньшинство из них (наиболее известные ликвидации – табачного треста и нефтяной империи Рокфеллера – были осуществлены уже в 1911 г. во времена президентства У. Тафта). Главные усилия Рузвельта были направлены отнюдь не на ликвидацию предпринимательских объединений, а на создание разнообразных механизмов по регулированию и согласованию их деятельности с общественными интересами.

Наиболее известные меры по государственному регулированию бизнеса были одобрены в 1906 г. Первая среди них – закон Хэпберна, реанимировавший деятельность Межштатной торговой комиссии и наделявший ее новыми важными полномочиями. Главное среди новых полномочий – право комиссии определять максимальную тарифную ставку – вызвало широкий протест со стороны железнодорожных компаний, но было поддержано как грузоотправителями, так и общественностью. Как и закон 1887 г., закон Хэпберна предоставлял железнодорожным корпорациям право в случае несогласия с тарифами комиссии апеллировать к судебным инстанциям. Но если в конце XIX в. суды, по сути, приняли сторону корпораций, то в “Прогрессивную эру”, по заключению американских исследователей, они “пошли на широкое признание полномочий комиссии по фиксированию тарифов”⁴⁶.

Второй мерой явился закон о контроле над изготовлением пищевых продуктов и медицинских препаратов. К тому времени “разгребатели грязи” собрали множество фактов, свидетельствовавших о массовых отравлениях американцев продукцией недобросовестных производителей. На Конгресс США обрушился поток петиций с требованиями поставить деятельность алчных компаний под контроль федеральной власти. Соответствующий закон был одобрен в 1906 г. Наконец, третьей мерой стал закон о контроле над условиями работы на скотобойнях. В целом названные меры, как и другие регулирующие законы рузвельтовского президентства, способствовали оформлению федеральной политики контроля за деятельностью бизнеса в направлении ее согласования с интересами общества и утверждения с помощью власти цивилизованных норм поведения корпоративного капитала.

После выхода Т. Рузвельта в отставку на посту президента его сменил У. Тафт, другой представитель Республиканской партии. Деятельность консерватора Тафта (1909–1913) находилась в противоречии со стратегическими установками Рузвельта, но пресечь тенденцию прогрессивного реформаторства, как и прогрессивного движения Тафту не удалось. Более того, прогрессивное движение продолжало развиваться по восходящей линии. Нарастание прогрессивного движения ярко проявилось в ре-

⁴⁵ Цит. по: *Harbaugh W.H. The Republican Party 1893–1932. – History of U.S. Political Parties. Ed. A.M. Schlesinger Jr. New York, 1973, v. 3, p. 2085.*

⁴⁶ *Kelly A.H., Harbison W.A. The American Constitution. Its Origins and Development. New York, 1970, p. 614.*

зультатах “промежуточных” национальных выборов 1910 г.: Демократическая партия, раскритиковавшая политику Тафта и включившая в свою платформу большое количество либерально-реформистских мер, добилась гораздо большей популярности среди избирателей. Внутри Республиканской партии, кроме того, возник раскол: часть ее деятелей, взявшая название прогрессистов, в отличие от консерваторов, не только сохранила, но даже расширила свое представительство в высшем законодательном органе нации.

В 1912 г. прогрессисты из Республиканской партии выдвинули своим кандидатом в президенты Т. Рузвельта. Платформа Прогрессивной партии, как они себя называли, включила много демократических политических требований. В социально-экономической области платформа поддерживала требования о введении подоходного налога и прогрессивного налога на наследство. Платформа признавала профсоюзы и отстаивала широкое законодательство в интересах рабочих. Мелкому и среднему бизнесу обещалась надежная защита от противоправных действий корпораций⁴⁷.

Восприняв подобную платформу и возглавив Прогрессивную партию, Рузвельт, казалось бы, имел серьезные шансы стать и главным лидером общенационального прогрессивного движения. Но в решающий момент это лидерство было вырвано у него кандидатом в президенты от Демократической партии В. Вильсоном. На президентских выборах 1912 г. и Рузвельт, и Вильсон уверенно обошли консерватора Тафта, но Вильсон в свою очередь не менее уверенно победил Рузвельта – 6 286 214 голосов избирателей против рузвельтовских 4 126 020.

После этого судьба национальных прогрессивных реформ была связана с деятельностью Вильсона (годы президентства – 1913–1921). Во время выборной кампании Вильсон обозначил свою реформаторскую программу как *Новую свободу*. В чем было отличие вильсоновской *Новой свободы* от рузвельтовского *Нового национализма* (так обозначил свою реформаторскую программу 1912 г. Рузвельт)? Не будет ли преувеличением утверждать, что реформаторские программы Прогрессивной и Демократической партий совпадали на 90% и по сути расходились только в одном пункте. Но этот пункт имел принципиальное значение: если Рузвельт требовал отказаться от дальнейшего использования антимонопольного закона Шермана и сосредоточиться на государственном контроле за деятельностью гигантских предпринимательских объединений, то Вильсон настаивал на необходимости совершенствования антимонопольного законодательства. “Я за большой бизнес, но я против трестов”, – высказал свое кредо Вильсон. Пытаясь конкретизировать, какое предпринимательское объединение можно считать монополистическим, Вильсон указывал, что к таковым необходимо отнести корпорации, контролирующие более 50 процентов производства и сбыта определенной товарной продукции⁴⁸.

После победы на выборах Вильсону предстояло доказать возможность утверждения *Новой свободы* в реальной жизни. С момента вступления в должность Вильсон начал ощущать мощное давление со стороны защитников крупного бизнеса, как и самих его лидеров, выказывавших желание поучаствовать в корректировке программы *Новой свободы* и ее практической реализации с учетом собственных интересов. В результате этого давления Вильсон к концу 1913 г. начал высказываться в пользу сотрудничества с бизнесом при определении экономической политики правительства. Возможности и объем компромисса двух сторон получили недвусмысленное выражение в двух важнейших федеральных реформах 1914 г. – закона о Федеральной промышленной комиссии от 26 сентября и закона Клейтона от 15 октября. Исследователи до сих пор не достигли единого мнения относительно истинного значения и последствий этих законов, но их большинство приходит к выводу, который представляется справедливым и автору данной статьи, что в совокупности они, как минимум, означали отход от концепции *Новой*

⁴⁷ National Party Platforms. 1840–1972. Urbana, 1973, p. 175–178.

⁴⁸ Wilson W. The New Freedom. New York, 1913, p. 163, 165–166, 172, 179–180, 192–193, 212–216; Clements K.A. The Presidency of Woodrow Wilson. Lawrence (Kansas), 1992, p. 51.

свободы в сторону Нового национализма⁴⁹. Оба закона, что наиболее полно проявилось в ходе их практической реализации, были направлены на “регулирование”, а не роспуск трестов. Это не означает, что в законах вообще не было антимонополистических положений или что антимонополистические положения вообще не проводились в жизнь. Закон Клейтона расширял и уточнял закон Шермана, в частности запрещал практику перекрещивающегося директората, что вызвало недовольство крупного бизнеса. На основании этого закона в годы президентства Вильсона было возбуждено около 80 антимонопольных дел, завершившихся в 70% случаев разукрупнением корпораций, а Федеральная промышленная комиссия в тот же период вынесла 224 решения, направленных на пресечение противоправных действий большого бизнеса⁵⁰. Но слияний и поглощения среднего и мелкого бизнеса крупным это не остановило. Как ни парадоксально, но именно после принятия закона Клейтона в США произошло наибольшее количество слияний промышленных и финансовых предприятий⁵¹.

Как и во времена Т. Рузвельта, слабый эффект “прямой атаки” власти на бизнес в значительной мере объяснялся консервативной позицией судебных инстанций, которые еще больше расширили арсенал мер по защите предпринимательских объединений. Суды отвергли критерий Вильсона, согласно которому монополией признавалась корпорация, установившая контроль над производством и реализацией более чем 50% продукции в данной отрасли, и объявили, что корпорация с подобным влиянием должна быть сохранена, если соответствует критериям “разумности” судебной ветви. Подобная твердая позиция судов не могла не действовать “отрезвляюще” на Вильсона, она в значительной мере способствовала тому, что президент изыскивал изощренные, не “лоббистские” методы урегулирования конфликтов большого бизнеса и общества.

К важнейшим реформам первого этапа следует отнести закон о создании Федеральной резервной системы (ФРС), подписанный Вильсоном 23 декабря 1913 г. В соответствии с законом создавались 12 федеральных резервных банков, подчинявшихся Федеральному резервному управлению. Все национальные банки были обязаны войти в федеральную резервную систему и осуществлять в нее отчисления в размере 6% своих активов. Накопления ФРС должны были гарантировать финансовую стабильность страны. Закон заметно ослаблял зависимость национальной финансовой системы, как и нации в целом, от финансовой элиты. Такая зависимость, существовавшая прежде, ярко проявилась во время двух экономических кризисов рубежа XIX–XX вв. В 1893 г., когда финансовые рынки страны охватила паника, вызвавшая затяжную экономическую депрессию, президент Кливленд обратился к финансисту нации № 1 Моргану с просьбой оплатить золотом срочный выпуск государственных облигаций и тем самым сбить ажиотажный спрос на стратегический драгоценный металл. Помощь Моргана восполнила потери казны и послужила финансовым рынкам сигналом о преодолении кризиса (Морган впоследствии с лихвой вернул вложенные деньги.) Во время финансового кризиса 1907 г. с аналогичной просьбой к Моргану обратился президент Рузвельт. За согласие Моргана спасти правительство Рузвельт закрыл глаза на поглощение моргановской империей нескольких независимых компаний. Закон 1913 г. как раз ликвидировал подобную зависимость финансовой системы страны и федерального правительства от могущественных финансовых владык, способствовал стабилизации национальной валюты и спроса на золото. Место гаранта национальной финансовой стабильности заняла Федеральная резервная система.

Среди социально-экономических мер первого этапа вильсоновского правления выделялась 16-я поправка к Конституции США, вступившая в силу в 1913 г. и вводившая федеральный подоходный налог. Этот налог носил в известной степени перераспре-

⁴⁹ *Brinkley A. The Unfinished Nation. A Concise History of the American People. New York, 1997, p. 623; Robertson R.M., Walton G.M. History of the American Economy. New York, 1979, p. 394–395; Kelly A.H., Harbison W.A. Op. cit., p. 609–610; Clements K.A. Op. cit., p. 51.*

⁵⁰ *Clements K.A. Op. cit., p. 51.*

⁵¹ *Robertson R.M., Walton G.M. History of the American Economy, p. 394.*

делительный характер, ибо он первоначально распространялся только на зажиточных американцев, а нижние и даже средние слои от него освобождались. Подходящий налог обладал чертами пропорционального: индивидуальные и корпоративные доходы от 4 тыс. долл. в год облагались налогом в 1%, а доходы свыше 500 тыс. долл. – 6%. В течение нескольких лет подходящий налог превратился в один из главных источников наполнения федерального бюджета.

Среди демократических социальных мер первого этапа вильсоновских реформ выделяются статьи закона Клейтона, ограничивавшие использование антитрестовского закона Шермана в отношении профсоюзов. На втором этапе вильсоновских реформ законов в интересах рабочих было принято больше. Федеральный закон Адамсона 1916 г. ограничил рабочий день на частных железных дорогах восемью часами. Был одобрен закон о компенсации при несчастных случаях на производстве рабочих и служащих, занятых на государственных предприятиях. Один из законов запрещал использование детского труда на предприятиях, участвующих в междуштатной торговле (но в 1918 г. Верховный суд объявил этот закон неконституционным). Рабочее законодательство США в “Прогрессивную эру” развивалось преимущественно на уровне штатов. К 1915 г. в 25 штатах были приняты законы о компенсации рабочим за производственные травмы. В 9 штатах вводился закон о минимальной заработной плате для женщин и в 20 штатах – об ограничении продолжительности женского труда на ряде производств 10–12 часами. В 22 штатах были одобрены законы об ограничении детского труда⁵².

Серьезными были политические реформы вильсоновского периода, как и всей “Прогрессивной эры”. Важнейшей среди этих реформ оказался закон 1913 г. о передаче права избрания сенаторов от легислатур штатов самим избирателям. Большое число демократических политических реформ было принято на уровне штатов, одобрявших серию законов, соответствовавших концепции прямой демократии. С 1898 по 1918 гг. 22 штата внесли поправки в свои конституции, наделявшие избирателей правом законодательной инициативы и референдума в рамках собственных штатов, причем в 12 случаях избиратели получили право вносить поправки и в конституции штатов. К 1917 г. в 44 штатах были одобрены законы о прямых первичных выборах, предоставлявших самим избирателям право выдвигать кандидатов на различные государственные должности. Правда, речь шла в основном о должностях на уровне штатов. Что до законов о прямых первичных выборах кандидатов в президенты, то они к 1916 г. были одобрены в половине штатов⁵³.

Уступки демократии, социальный мир со средним и нижним классами оказались для большого бизнеса экономически выгоднее, нежели конфронтация и стремление к всевластию. В последний год пребывания у власти реформатора В. Вильсона состояния ведущих американских корпораций в среднем были в 2–3 раза выше, чем в год его прихода к власти⁵⁴. Эта выигрышная “цена” реформ в момент их запуска осознавалась далеко не всеми представителями большого бизнеса, но те, кто ее предвидел, активно поддерживали как Т. Рузвельта, так и В. Вильсона. Они же выступали ближайшими советниками и финансовыми покровителями политических кампаний двух президентов. Роль этих советников и покровителей (Дж. У. Перкинс, Ф. Манси и др.) была откровенно демонизирована представителями левых историографических школ (Г. Колко вообще объявил их истинными творцами “Прогрессивной эры”). Такая интерпретация, позитивной частью которой является раскрытие фактической стороны воздействия крупного бизнеса на реформы “Прогрессивной эры”, не может быть признана удовлетворительной в качестве исторического синтеза. Прогрессивные реформы и “Прогрессивная эра” были вызваны к жизни волей активной части всей американской нации, при этом на ведущую позицию в этой активной части в начале XX в. вышли городские средние

⁵² История США. Отв. ред. Г.Н. Севостьянов, т. 2. М., 1985, с. 252–253.

⁵³ *Argersinger P.H.* Structure, Process and Party. Essays on American Political History. New York, 1992, p. 63; *Kelly A.H., Harbison W.A.* Op. cit., p. 629.

⁵⁴ *Burch P.H.jr.* Op. cit., v. 2, p. 292.

слои. Американские рабочие, социалисты, фермеры также внесли свой вклад в успех прогрессивного движения, хотя их мотивы и устремления обладали спецификой, порой серьезными отличиями от устремлений городских средних слоев. Реформаторская часть американской политической элиты сначала примкнула к прогрессивному движению, а потом и возглавила его в силу разнообразных мотивов.

Важное место среди этих мотивов занимало стремление к обеспечению общественного консенсуса. Традиция “согласительного действия” присутствовала в политической культуре американской элиты, как и нации в целом, со времен “отцов-основателей”⁵⁵, но в десятилетия после Гражданской войны она была попорчена большим бизнесом и подчинившейся его воле большей частью политической элиты. “Прогрессивная эра” и прогрессивное движение реанимировали согласительные механизмы и мотивы американской политической власти. Было бы преувеличением приписывать успехи американской “Прогрессивной эры” только согласительным возможностям ее политической системы или только политическим способностям просвещенной части ее элиты, но им, безусловно, принадлежала важная роль в преодолении или ограничении тех реальных и глубоких социальных конфликтов, которые накопились в предшествующие эпохи.

Тенденции и уроки как “Позолоченного века”, так и “Прогрессивной эры” актуальны, помимо прочего, по той причине, что их присутствие и влияние заметно во все последующие периоды американской истории вплоть до сегодняшнего дня. Один из главных уроков, на мой взгляд, заключается в том, что американский корпоративный капитал меньше всего был готов идти на уступки обществу или даже компромиссы с ним по причине собственного альтруизма или “социальной ответственности”. Стоило обществу ослабить контроль над большим бизнесом, как он тут же всецело подчинился мотиву, который экономической наукой именуется максимизацией прибыли, а говоря просто – неограниченному обогащению. Так произошло в 1920-х годах. В тот период каждый представитель верхнего класса американцев, включавшего около 25 тысяч семей с годовым доходом более 100 тыс. долл., присвоил возможность потреблять в 40 раз больше среднего американца. Подавляющее число этих остальных американцев не обладало покупательной способностью для приобретения многих новых товаров, предназначенных для массового пользования, а 25 тысячам богатых семейств эти товары в количестве, которое они могли приобрести на свои доходы, были не нужны. Данная ситуация сделала неизбежными кризис перепроизводства и экономически коллапс 1929–1933 гг.⁵⁶

В 1930-х годах либерально-демократический президент Ф.Д. Рузвельт углубил и расширил наследие “Прогрессивной эры”. Он и его сторонники вступили в серьезный конфликт с крупным бизнесом, и результатом нового ограничения эгоизма корпоративного капитала явилось создание федерального социального государства, резкое расширение покупательной способности народа и многократное увеличение среднего класса. Перипетии истории привели к тому, что в последние десятилетия XX – начале XXI вв. крупному бизнесу США вновь была предоставлена полная свобода рук, сопровождавшаяся финансовыми спекуляциями и распределительным эгоизмом, характерными для “Позолоченного века” и 1920-х годов. Результат – грандиозный национальный и глобальный финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г., вновь поставил перед Америкой задачу восстановления и развития наследия “Прогрессивной эры” и Нового курса Ф.Д. Рузвельта. Эта повестка была сформулирована демократическим президентом Б. Обамой, обратившимся к прогрессивистским реформам с 2009 г. Для историка результаты его усилий пока неясны, но очевидно, что в отношениях с корпоративным бизнесом он воспринял ту же модель государственного контроля и регулирования, которую использовали Т. Рузвельт, В. Вильсон и Ф.Д. Рузвельт.

⁵⁵ См. об этом: *Согрин В.В.* Президенты и демократия. Американский опыт. М., 1998; *его же*. Политическая история США. М., 2001.

⁵⁶ Подробнее см.: *Согрин В.В.* Америка 1920-х: экономика, социум, власть. – 200 лет российско-американских отношений. М., 2007, с. 81–102.