

© 2015 г.

Л.В. НИКИТИН

**НЬЮ-ЙОРК, САН-ФРАНЦИСКО И ШАРЛОТТ:
НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ БОРЬБЫ ЗА ЛИДЕРСТВО
В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ США
(1970-е – середина 2010-х годов)**

Борьба городов за высокие позиции в международных финансовых потоках, являющаяся важной частью исторического процесса на протяжении уже многих веков (если не тысячелетий), в последнее время все чаще привлекает внимание специалистов различного профиля. В ретроспективном ключе эта тематика получила обстоятельное освещение на страницах работ Ч. Киндлбергера, Ф. Броделя, Дж. Абу-Луход, К. Шенк, Ю. Кассиса и некоторых других авторов, чьи исследования в общем объеме охватили период от XI до начала XXI столетия¹. Кроме этого, целые группы экспертов по географии и экономике, опираясь на обширные массивы количественных данных и проводя регулярный мониторинг ряда показателей, занимаются изучением современных финансовых метрополий. В данном плане следует отметить прежде всего два института с британскими адресами: исследовательское сообщество “Globalization and World Cities” (GaWC) с центром в Университете Лафборо и лондонскую аналитическую группу “The Z/Yen”².

Однако в этих и во многих других случаях речь почти всегда идет о конкуренции на уровне Нью-Йорка, Лондона, Парижа, Токио и других центров глобальной значимости. Между тем внимания, несомненно, заслуживает и аналогичное соперничество на следующих иерархических ступенях, т.е. внутри отдельно взятых стран.

Хотя в пределах той или иной суверенной территории чаще всего доминирует один финансовый узел, это, конечно, не означает, что любое исследование данного рода может остановиться на такой простой констатации. Во-первых, очень важна степень подобного лидерства, существенно различающаяся по странам, а также по периодам их истории. Во-вторых, большое значение имеет и вопрос о внутренних конкурентах (действующих или потенциальных), которые способны разделить с устоявшейся финансовой столицей часть ее успехов и придать национальной банковской системе дополнительную прочность. Еще более плодотворными могут стать при достаточном объеме исходных количественных данных попытки выявить долгосрочную динамику

Никитин Леонид Витальевич – кандидат исторических наук, доцент Челябинского государственного педагогического университета и Южно-Уральского государственного университета.

¹ *Kindleberger C.* The Formation of Financial Centers: A Study in Comparative Economic History. Princeton, 1974; *Braudel F.* Le Temps du Monde. Paris, 1979; *Abu-Lughod J.* Before European Hegemony: The World System A.D. 1250–1350. New York, 1991; *Schenk C.R.* International Financial Centres; Competitiveness and Complementarity, 1958–1971. – European Banks and the American Challenge. Oxford, 2002, p. 74–102; *Cassidy Y.* Capitals of Capital. A History of International Financial Centres. 1780–2005. New York, 2006.

² <http://www.lboro.ac.uk/gawc>; <http://www.zyen.com/research/gfci.html>

и ответить на вопрос о том, нарастает ли с течением лет отрыв наиболее успешных в банковском деле городов от их не столь “продвинутого” окружения. Наконец, следует вспомнить и то, что в отдельных случаях – пусть достаточно редких и связанных скорее не с экономикой, а со стремительными политическими поворотами – происходила даже смена “первых номеров”. Это наблюдалось, например, в Бельгии (где после оформления в 1830-х годах независимого государства лидерство постепенно перешло от Антверпена к Брюсселю), в России (где после событий 1917–1918 гг. в тень ушел Петроград, а Москва, замкнувшая на себе финансовые потоки всевластного государства, в дальнейшем, уже на совсем другом историческом витке, трансформировала этот опыт в роль локомотива для рыночной банковской системы постсоветского времени) и в Германии (где после Второй мировой войны разделенный Берлин потерял базовые кредитные институты, которые затем пережили глубинные преобразования и вскоре обосновались в новой финансовой столице немецких земель – во Франкфурте-на-Майне).

Чем же интересна с этих позиций банковская система Соединенных Штатов Америки (помимо исходной и очевидной констатации того, что названная страна играет гигантскую роль в глобальных финансах на протяжении последних как минимум 100–130 лет)?

В случае с Америкой вопрос о первенстве в национальных банковских делах был довольно быстро решен еще на этапе становления и расширения огромной заокеанской республики. Среди множества ее городов наибольшими шансами на успех в данной сфере обладали Нью-Йорк и Филадельфия, соревнование между которыми вскоре завершилось в пользу первого. Уже с начала XIX в. Нью-Йорк, являясь лидером по численности населения, а также крупнейшим внешнеторговым портом, превращался и в главную точку концентрации финансовых ресурсов США³. В дальнейшем этот город смог стать серьезным конкурентом и для мировой финансовой столицы (в XIX в. таким статусом, несомненно, обладал Лондон). Более того, на протяжении 1910–1930-х годов Нью-Йорк по основным параметрам смог постепенно превзойти своего британского соперника – по крайней мере, именно такая смена вех раскрывается в фундаментальном исследовании Ю. Кассиса⁴. Тем более очевидным было в подобных условиях уже традиционное “домашнее” лидерство Нью-Йорка.

Впрочем, к этим важным и, казалось бы, абсолютно ясным обстоятельствам должны быть добавлены существенные оговорки. Американское государство исторически строилось снизу вверх, как свободное сообщество штатов, сохранявших значительную степень автономии от федерального центра. Данная особенность отразилась и на кредитно-финансовой системе США.

Долгое время каждый штат придерживался собственных “правил игры”. Почти всегда это означало, что на его территории не имели права работать банки из других частей страны: предполагалось, что таким образом лучше учитываются местные деловые интересы, предотвращается отток капитала в сторону более сильных соседей и т.п. Более того, некоторые штаты шли еще дальше и вообще запрещали банкам открывать филиалы. В итоге значительная часть кредитных институтов работала лишь в пределах своих городов, деревень или отдельных городских районов. Ситуация не изменилась и после того, как со времени Гражданской войны 1861–1865 гг. стали появляться первые банки с федеральной регистрацией (или “национальные банки”) – эти учреждения тоже не могли развивать офисные сети. Принятый в 1927 г. закон Макфэйдена – Пеппера (чаще именовавшийся законом Макфэйдена) в известной степени восстановил справедливость: он разрешил национальным банкам создавать филиалы хотя бы в

³ Эти вопросы были затронуты в работах ряда американских авторов. См., например: *Glaeser E.L. Urban Colossus: Why is New York America's Largest City?* – Harvard Institute of Economic Research. Discussion Paper No. 2073. Cambridge (Mass.), 2005, p. 5–22; *Markham J.W. A Financial History of the United States*. Armonk (N.Y.) – London, 2002, v. I, p. 127–128.

⁴ *Cassidy Y. Op. cit.*, p. 155–156, 183–185.

пределах тех штатов, где располагались штаб-квартиры (да и то с оговорками). Банки из федерального реестра приблизились по своим правам к конкурентам, сохранившим регистрацию на уровне отдельных штатов. С другой стороны, закон Макфэддена при всей его логичности на многие десятилетия стал основной юридической преградой, не позволявшей сделать следующий шаг и разрешить свободное строительство кредитных корпораций общенационального масштаба.

Вскоре свои поправки в эту весьма своеобразную картину внес тяжелейший кризис 1929–1933 гг., заставивший американское государство принять на себя ранее немислимые полномочия в сфере регулирования экономики. Применительно к изучаемой отрасли это означало, например, контроль правительственных ведомств над уровнем банковских ставок, создание ряда перегородок между традиционной кредитно-депозитной деятельностью и рискованной игрой на фондовом рынке, а также появление системы государственного страхования вкладов. В итоге банковская система США стала довольно надежной и безопасной, но серьезно ограниченной в плане естественного для бизнеса стремления развивать и расширять направления своей деятельности. После Второй мировой войны это означало также некоторое ослабление американских банков по сравнению с их соперниками из Западной Европы и Японии, где ограничения касательно ставок и фондового рынка были намного слабее, а внутренние географические преграды отсутствовали вовсе.

Вопреки отмеченным обстоятельствам Нью-Йорк оставался бесспорным лидером в национальной банковской системе и одной из доминант – в мировой⁵. Крупнейшие банковские дома с берегов Гудзона (как и их коллеги из Чикаго, Сан-Франциско, Лос-Анджелеса и других заметных центров кредитного дела) научились частично обходить “макфэдденовские” запреты. Одним из способов стало создание холдинговых корпораций, каждая из которых могла контролировать сразу несколько банков в разных частях страны (впрочем, на такую практику с 1950-х годов тоже были наложены законодательные ограничения). Широкое распространение получили депозитные сертификаты, пластиковые карты и, наконец, банкоматы, позволявшие предоставлять ряд услуг вне зависимости от офисного присутствия на той или иной территории. Подобные факторы – особенно в сочетании с энергичной деятельностью за пределами США – помогли отраслевым лидерам (прежде всего, нью-йоркским “Citicorp”, “Chase Manhattan” и “Morgan Guaranty Trust”, а также “Bank of America” из Сан-Франциско) оставаться гигантскими и эффективно действующими корпорациями, работавшими в десятках государств и на всех континентах, но в любом случае проблема географических барьеров внутри собственной страны оставалась очень острой.

Такая своеобразная ситуация сохранялась и в 1970-е годы, с которых непосредственно начинается данное исследование. Это десятилетие вошло в историю как время очень важного экономического разворота. Неожиданно мощный кризис 1973–1975 гг., резкая девальвация доллара, утрата контроля над инфляцией и иные неблагоприятные обстоятельства отчетливо показали падающую эффективность того несколько прямолинейного госрегулирования экономики (обычно именуемого “кейнсианской моделью”), которое практиковалось ранее. В деловых, политических и академических элитах США усиливалось стремление к большей рыночной свободе. Конечно, очень важную роль в приближавшихся реформах суждено было сыграть банковскому (и в целом финансовому) сектору.

Итак, попробуем, ориентируясь преимущественно на хронологию пяти макроэкономических циклов (1973–1979 гг.; 1980–1989 гг.; 1990–2000 гг.; 2001–2007 гг.; с

⁵ Ю. Кассис показывает, что с конца 1950-х – начала 1960-х годов Лондон вновь добился примерного равенства с Нью-Йорком, но, конечно, не смог превзойти своего великого трансатлантического соперника (*Cassidy Y. Op. cit.*, p. 209–213, 223–227). Этот же паритет сохраняется и до настоящего времени: согласно регулярным статистическим замерам GaWC и “The Z/Yen”, Лондон и Нью-Йорк остаются двумя практически равными вершинами мировой финансовой системы уже в XXI в.

2008 г. по настоящее время), объединенных общей неолиберальной теорией и практикой, проследить то, как в условиях стремительно расширявшейся предпринимательской свободы эволюционировало внутреннее банковское пространство Соединенных Штатов, и в особенности то, что происходило с географическими вершинами кредитного бизнеса. Основой для подобного анализа, позволяющей получить достаточно надежную и объективную картину, послужат исходные (но требующие многоуровневой обработки) статистические данные, прежде всего – бухгалтерские балансы банков, которые с 1993 г. регулярно публикует Федеральная корпорация США по страхованию вкладов (ФКСВ)⁶. Для более ранних времен в нашем распоряжении имеются обобщенные данные той же ФКСВ на уровне штатов, а также ежегодные рейтинги 500 крупнейших банков и 200 холдингов, составлявшиеся издательским домом “Rand McNally”⁷.

КРИЗИС 1973–1975 гг. И ПОДЪЕМ 1976–1979 гг.

В стартовой точке (т.е. во время экономических неурядиц середины 1970-х годов) лидерство Нью-Йорка, как обычно, оставалось бесспорным. Активы банковских холдингов, располагавшихся в этом городе, приближались к 200 млрд долл. (в текущих ценах), что в два с лишним раза превышало показатели ближайшего преследователя – Сан-Франциско⁸. Однако удары мирового кризиса, особенно в сочетании с некоторыми местными обстоятельствами, были вполне способны если не подорвать, то серьезно расшатать позиции Нью-Йорка.

Крупнейший город США уже давно сталкивался с целым набором сложных социально-экономических проблем. Там, как и почти везде в северной части страны, отмечалось отставание по динамике развития сначала по сравнению с западными, а затем еще и с южными штатами. Другим важным фактором (наблюдавшимся во многих больших центрах) стала субурбанизация, т.е. переезд состоятельной части жителей из тесных и шумных кварталов исторического ядра в зеленые и уютные пригороды. В Нью-Йорке с его огромной численностью высокооплачиваемых работников и удачливых бизнесменов подобная тенденция была выражена особенно ярко. Имея немало положительных сторон, субурбанизация создавала, как минимум, одну фундаментальную угрозу: те, кто переселился в престижные спутники, теперь платили значительную часть налогов в пользу местных муниципалитетов, а не города Нью-Йорка. Восьмимиллионный гигант терял доходы, при этом по-прежнему оставаясь оплотом кейнсианской политики, сильных профсоюзов и дорогостоящих социальных программ.

В таких условиях Нью-Йорк быстро погружался в тяжелый бюджетный кризис. Некоторое время властям удавалось перекрывать нехватку доходов за счет выпуска облигаций, приобретаемых прежде всего крупнейшими частными банками. Однако в первой половине 1975 г. рынок утратил доверие к нью-йоркским ценным бумагам, и этот канал тоже был закрыт. Вполне реальной стала угроза технического дефолта, что в данном случае означало бы не только острые проблемы с финансированием муниципальных сервисов и бюджетных программ, но и серьезные потрясения в мировой экономике.

Тем временем деловые и политические элиты страны искали выход из драматической ситуации. С немалым трудом о координации срочных антикризисных дей-

⁶ <https://www.fdic.gov>. Данное ведомство, основанное при президенте Ф.Д. Рузвельте в 1933 г., известно не только профильной деятельностью (отраженной в названии), но также огромной аналитической работой и открытой публикацией на своем сайте крупнейших в США сводок банковской статистики.

⁷ <http://www.randmcnally.com>

⁸ Здесь и далее по тексту все подобные оценки основаны на расчетах автора в текущем масштабе цен.

ствий смогли договориться четыре ключевые силы: крупнейшие банки, федеральное правительство США, мэрия Нью-Йорка и, наконец, власти штата Нью-Йорк во главе с губернатором Хью Кэри. Именно этому политику, избранному на высокий пост в ноябре 1974 г. и не обремененному грузом прежних ошибок, суждено было сыграть особенно заметную роль в усилиях по стабилизации. Его действия и сотрудничество с ним высоко оценивал самый влиятельный финансист Америки Дэвид Рокфеллер⁹. Через много лет специальная работа, посвященная губернатору Кэри, выйдет с ярким и внушительным заголовком: “Человек, который спас Нью-Йорк”¹⁰.

Антикризисная программа, в целом успешно реализованная на протяжении второй половины 1970-х годов, предусматривала прежде всего достижение сбалансированного бюджета, что, в свою очередь, обеспечивалось с помощью сокращения расходов на некоторые муниципальные службы, развития платных сервисов во взаимодействии с частными компаниями и т.д. Многие аспекты нью-йоркских реформ этого времени послужили прологом к последующей экономической либерализации в общенациональном масштабе. Какими бы спорными ни казались некоторые из принятых тогда решений, город в итоге избежал угрозы дефолта, постепенно восстановил доверие инвесторов и вновь обрел уверенность в своих силах.

Очень важные перемены происходили на данном этапе и непосредственно в финансовом секторе. Так, с мая 1975 г. стартовала реформа фондового рынка, заключавшаяся в отмене фиксированных комиссионных сборов и, как следствие, в создании более жесткой конкурентной среды (позднее этот опыт в той или иной мере был использован ведущими биржевыми площадками Европы)¹¹. Что касается нью-йоркских банков, то они благодаря исторически сложившемуся финансовому и кадровому потенциалу смогли оказаться в авангарде таких технологических прорывов, как использование Интернета, развертывание сети банкоматов и т.д.

Не меньшее значение имело и то, что кредитным домам на Уолл-стрит удалось сыграть выдающуюся роль в формировании одного из самых грандиозных денежных потоков XX столетия. Стремительное повышение мировых цен на нефть, начавшееся со времени арабо-израильской войны 1973 г., принесло огромные доходы Саудовской Аравии и другим экспортерам углеводородного сырья. Неожиданно появившиеся у них свободные средства стали источником кредитования других стран (в основном – нуждавшихся в решении текущих проблем, а также стремившихся к модернизации стран Латинской Америки). Чаще всего это происходило не напрямую, а через финансовые корпорации США, имевшие огромный опыт транснационального посредничества; среди них же, свою очередь, особенно преуспели на данном направлении ведущие банки Нью-Йорка. “Переработка” нефтяных доходов стала очень важным (но, конечно, не единственным) фактором, который помог крупнейшему банковскому центру США обрести после кризиса 1975 г. новую силу, сохранить внушительный отрыв от конкурентов и выйти к началу следующего десятилетия на показатели порядка 400 млрд долл. (против 150–160 млрд у Сан-Франциско, неизменно остававшегося вторым).

КРИЗИС 1980–1982 гг. И ПОДЪЕМ 1983–1989 гг.

Между тем в истории Соединенных Штатов наметился новый поворот. Он был связан как с очередной рецессией, пришедшей на 1980–1982 гг. (и, соответственно, с началом нового макроэкономического цикла), так и с переменами на политических вершинах. Отчасти еще при администрации демократов во главе с Джеймсом Картером, а затем – более последовательно и решительно – после победы республиканца Рональда

⁹ *Rockefeller D. Memoirs. New York, 2003, p. 394–395.*

¹⁰ *Lachman S.P., Polner R. The Man Who Saved New York: Hugh Carey and the Great Fiscal Crisis of 1975. Albany, 2010.*

¹¹ *Cassidy Y. Op. cit., p. 238, 246–247.*

Рейгана на президентских выборах 1980 г. в стране развернулись реформы, общим вектором которых стало поощрение предпринимательской инициативы и ослабление регулирующей роли государства. Недавний антикризисный опыт Нью-Йорка теперь использовался (конечно, при существенных различиях) на национальном уровне.

Возвращаясь непосредственно к банковской отрасли, следует сказать, что помимо общего для всех частных корпораций плюса в виде снижения налогов она получила от экономической либерализации ряд дополнительных преимуществ. Так, принятый в 1980 г. закон “О дерегулировании депозитных учреждений и денежном контроле”¹² отменил действовавшие еще со времен Ф.Д. Рузвельта лимиты на уровень депозитных ставок. Следующим шагом стал закон “О депозитных учреждениях” (или закон Гэрна – Сент-Джермена) 1982 г.¹³ – многоплановый юридический документ, разрешивший, в частности, переход разорившихся банков под контроль холдинговых групп не только из своего штата, но из любой части страны. В 1987 г. закон “О равных условиях конкуренции в банковской сфере”¹⁴ дополнительно снизил ограничительную планку и сделал возможным включение в состав межштатных холдингов тех кредитных структур, которые еще только находились под угрозой банкротства. Иными словами, на протяжении 1980-х годов внутренние географические барьеры хотя и не исчезли полностью, но все же были серьезно расшатаны.

Результаты этих и других реформ рассматриваемого периода – как, впрочем, и “рейганомики” в целом – оказались неоднозначными. Мощный рывок банковского сектора, наблюдавшийся в начале и середине 1980-х годов, затем сменился крушением сотен кредитных корпораций, не сумевших адаптироваться к условиям более жесткой конкуренции. С другой стороны, такая фильтрация в итоге означала постепенный отход от крайней распыленности и других довольно архаичных черт американской банковской системы. Те компании, которые смогли выжить в новой среде, вели отрасль по пути дальнейшей технологической модернизации и более эффективного распределения сил. Даже ограниченных законодательных сдвигов 1982 и 1987 гг. оказалось достаточно для того, чтобы ведущие банки США с немалым энтузиазмом попытались использовать новые возможности и заняться приумножением доходов через пространственную экспансию – не за границей, что было привычно, а в пределах своего государства.

Конечно, наибольшую активность в этом плане можно было ожидать от гигантского финансового кластера Нью-Йорка. В крупнейшем из американских городов, уже давно ушедшем от кризисного состояния 1975 г., возобновился приток населения, что помогло улучшить ситуацию с наполнением бюджета. На уровне штата администрации Хью Ээри, как и пришедшей ей на смену в 1982 г. администрации Марио Куомо удалось сохранить конструктивные отношения с финансовыми кругами и тем самым внести свой вклад в поддержание благоприятного делового климата. Эти обстоятельства, нередко сочетавшиеся с хорошей работой менеджерских команд и корпораций в целом, помогли Нью-Йорку совершить новые прорывы на банковском пространстве.

Правда, некоторые из ведущих манхэттенских групп переживали серьезные внутренние трудности. Так, очень неустойчивой динамикой основных показателей отличались на этом этапе “Chase Manhattan” и “Manufacturers Hanover”, а “Irving Bank Corporation”, еще недавно входившая в элиту и известная, например, в качестве официального спонсора зимних Олимпийских игр 1980 г. в Лейк-Плэсиде, и вовсе разорилась; остатки ее бизнеса были выкуплены в 1988 г. соседями из “The Bank of New York Company”¹⁵.

¹² Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act (DIDMCA) of 1980. Pub. L. 96–221.

¹³ The Garn – St. Germain Depository Institutions Act of 1982. Pub. L. 97–320.

¹⁴ Competitive Equality Banking Act (CEBA) of 1987. Pub. L. 100–86.

¹⁵ Здесь и далее информация о слияниях и поглощениях банковских корпораций, если не указывается иное, приводится на основе официальных реестров ФКCB (<https://www2.fdic.gov/idas/index.asp>).

Зато в отличной форме находился холдинг “Citicorp”, который под руководством выдающегося финансиста Уолтера Ристона (в свое время сыгравшего значительную роль в преодолении нью-йоркского кризиса 1975 г.¹⁶, а позднее являвшегося одним из претендентов на пост главы ФРС¹⁷), к середине 1980-х годов превратился в крупнейший банковский конгломерат США. При У. Ристоне, а затем и при его преемнике Джоне Риде “Citicorp”, активно используя возможности закона Гэрна – Сент-Джермена, приобрел несколько банков на большом удалении от Нью-Йорка – в Иллинойсе, Флориде и Калифорнии, а также в округе Колумбия. Огромный “Citicorp” с его 150-миллиардными активами сделал важные (но, конечно, еще недостаточные) шаги к общенациональному офисному присутствию.

Особого упоминания заслуживает не столь крупный, но не менее активный холдинг “Chemical New York Corporation”, а также его руководители Дональд Платтен и Уолтер Шипли. В начале 1980-х годов они попытались вывести свой бизнес на перспективный рынок Флориды¹⁸, однако не добились успеха из-за коллективного сопротивления элит юго-востока США. Впрочем, несколько позже “Chemical” с избытком компенсировал эту неудачу, действуя на другом географическом направлении. Когда с 1986–1987 гг. в отрасли поднялась уже упомянутая волна банкротств, наиболее пострадавшей территорией оказался штат Техас. Там, в частности, на грани крушения находился еще недавно заметный и влиятельный холдинг “Texas Commerce Bank” (TCB) со штаб-квартирой в Хьюстоне. Среди претендентов на поглощение TCB победителем оказался “Chemical”, который тем самым внес ощутимый вклад в дальнейшее усиление коллективных позиций нью-йоркского кластера.

В итоге общие результаты 1980-х годов для банковской столицы Америки оказались не триумфальными, но вполне убедительными. Активы нью-йоркских холдингов с некоторыми колебаниями поднялись до отметки 630 млрд долл.: это означало подержание примерно тех же темпов роста, которые наблюдались во всей кредитной системе страны и безусловное сохранение лидерских позиций.

Более того, на этом же хронологическом отрезке от Нью-Йорка заметно отстал его неизменный преследователь Сан-Франциско. Прежние успехи финансовой “вице-столицы” США держались, казалось бы, на очень прочном фундаменте. Штат Калифорния уже давно отменил ограничения на развертывание филиальных сетей; в сочетании с огромной численностью населения¹⁹, а также с мощной и диверсифицированной экономикой (в диапазоне от электронной и аэрокосмической промышленности до плантаций цитрусовых культур) это обстоятельство помогло местным финансовым структурам вырасти до очень внушительных размеров. И даже на этом фоне резко выделялся гигантский “Bank of America”, еще с 1940-х годов ставший крупнейшим частным банком на планете. Построенный на его основе холдинг с очень похожим названием “BankAmerica”, активы которого в начале 1980-х годов составляли около 120 млрд долл., воспринимался как самый сильный претендент на разрешенные теперь покупки за пределами своего штата.

Действительно, в 1983 г. менеджерам “BankAmerica” (вероятно, не без поддержки влиятельного при президенте Р. Рейгане “калифорнийского лобби”) удалось приобрести крупный банк “SeaFirst”, располагавшийся в Сиэтле²⁰. Это событие выглядело как очень важный шаг к присутствию на всем Западном побережье и подготовка к

¹⁶ Lachman S.P., Polner R. Op. cit., p. 106, 126.

¹⁷ Гарбузов В.Н. Революция Рональда Рейгана. М., 2007, с. 295.

¹⁸ New York Times, 20.V.1982, 3.III.1983.

¹⁹ Калифорния, обобщая Нью-Йорк еще в 1962 г., с того времени является крупнейшим по числу жителей штатом США.

²⁰ На большую роль лоббистского фактора, в том числе и непосредственно в сделке “BankAmerica” – “SeaFirst”, указывал, например, Д.Я. Брацлавский (Брацлавский Д.Я. Федеральное правительство и местные элиты. – США. Экономика. Политика. Идеология, 1985, № 9, с. 47).

решающему прорыву в восточную часть страны. Однако весьма неожиданным образом победное шествие “BankAmerica” на этом остановилось. Несмотря на огромные масштабы своего бизнеса, а также наличие опытного руководства во главе с Олденом Клозеном, который несколько лет работал президентом Всемирного банка, “BankAmerica” в 1980-х годах утратил прежнюю динамику в своем развитии. Яркое выраженный негативный тренд был связан преимущественно с внутренними проблемами корпорации – недостаточно эффективной перестройкой огромной филиальной сети, просчетами в кредитовании латиноамериканских правительств и т.д. Но в любом случае этого оказалось достаточно для того, чтобы крупнейший калифорнийский холдинг, вопреки общим экономическим успехам “золотого штата”, уступил национальное лидерство нью-йоркскому “Citicorp”.

Конечно, в резерве у кредитного сообщества Сан-Франциско были и другие крупные структуры, но даже самая заметная и успешная среди них – группа “Wells Fargo & Company” – на этом этапе еще не могла компенсировать неудачи “BankAmerica”. Деловые кварталы Сан-Франциско, расположенные возле знаменитой улицы Монтгомери-стрит, всё сильнее отставали от Манхэттена – по крайней мере, в том, что касалось основных показателей банковских корпораций. К концу 1980-х годов активы холдингов Сан-Франциско составляли примерно 150 млрд долл., т.е. не более четверти того, чем управляли их нью-йоркские конкуренты.

Впрочем, нараставшие проблемы Сан-Франциско вовсе не означали, что теперь наступило безраздельное господство Нью-Йорка. Не полная, но уже вполне ощутимая либерализация банковского дела открыла невиданные возможности для ряда других центров, ранее имевших лишь региональное значение. География новейших банковских успехов становилась почти непредсказуемой: в эти годы заметно продвинулись такие непохожие города, как, например, Атланта в Джорджии или Колумбус в Огайо. Но, безусловно, самые выдающиеся результаты демонстрировал относительно скромный 400-тысячный Шарлотт, расположенный в Северной Каролине.

Основы его финансовых достижений закладывались на протяжении многих десятилетий, в течение которых Северная Каролина, стремясь добавить к своему традиционному хлопководству различные отраслевые альтернативы, поддерживала свободный режим развития филиальных сетей в банковском секторе. В итоге на местной почве выросли довольно крупные финансовые группы, две из которых (“North Carolina National Banking Corporation” (NCNB) и “First Union Corporation”) базировались в Шарлотте. Теперь они были вполне готовы к выходу на более широкий простор, причем в их случае эта возможность определялась не только инновациями в федеральном законодательстве.

В 1984 г. губернатор Северной Каролины Джеймс Хант, откликнувшийся на настойчивые пожелания деловых кругов²¹, вместе со своими коллегами из Южной Каролины, Джорджии и Флориды оформил Банковское соглашение для юго-восточного района (Southeastern Regional Banking Compact), которое на взаимной основе разрешало трансграничные слияния в кредитном секторе. Одной гранью этого альянса стала защита от наметившейся экспансии северян (именно это и получилось в упомянутом случае с блокированием для нью-йоркского “Chemical” пути во Флориду), другой – появление единого рынка кредитных услуг на 27 млн жителей, что было близко к показателям огромной Калифорнии.

Практически сразу к новым горизонтам устремился “First Union”, который благодаря решительному выдвижению в соседние штаты главным образом во Флориду, существенно увеличил масштабы своего бизнеса и вплотную приблизился к общенациональной финансовой элите.

Правда, потенциально еще более сильный шарлоттский холдинг NCNB не проявлял особой активности на том же направлении. Вместо этого топ-менеджеры на-

²¹ Covington H.E., Ellis M.A. The Story of NationsBank: Changing the Face of American Banking. Chapel Hill (N.C.), 1993, p. 156.

званной компании во главе с Хью Макколом готовили сенсационную сделку далеко за пределами юго-восточного альянса – в Техасе. Среди многочисленных банковских неурядиц, потрясавших тогда “штат одинокой звезды”, особое место занимало крушение группы “First Republic” из Далласа. При активах, превышавших в 1988 г. 33 млрд долл., “First Republic” стал на тот момент крупнейшим банкротом за всю историю кредитной системы США (в дальнейшем этому рекорду суждено было продержаться еще 20 лет). Разумеется, на выкуп столь значительного бизнеса могли претендовать только корпорации первого ранга, и очень показательно, что наряду с нью-йоркскими и калифорнийскими титанами в этом числе оказался и шарлоттский NCNB. Более того, именно компания из Северной Каролины в итоге праздновала победу. Хью Макколу удалось привлечь дополнительные средства с зарубежных рынков и убедить главу ФКСВ Уильяма Сидмена в том, что NCNB лучше других отраслевых лидеров сможет распорядиться бывшими владениями “First Republic”²².

Благодаря этим прорывам NCNB и “First Union” “банковский вес” Шарлотта на исходе 1980-х годов достиг 95 млрд долл. Сравнительно небольшой город из Северной Каролины поднялся на пятое место в общей кредитно-финансовой иерархии США, причем скорость этого восхождения позволяла предполагать, что именно Шарлотт (а не пока еще более сильные Лос-Анджелес и Чикаго) вскоре сможет бросить вызов такому историческому оплоту банковского дела, как Сан-Франциско.

КРИЗИС 1990–1991 гг. И ПОДЪЕМ 1992–2000 гг.

Начало нового десятилетия, как и в прошлый раз, совпало в США с очередной рецессией (1990–1991), а затем и с переменами во власти. После выборов 1992 г. завершился 12-летний период пребывания в Белом доме республиканцев; следующим президентом стал демократ Б. Клинтон. Новая администрация, учитывая во многом позитивные результаты 1980-х годов, сохранила общий курс на рыночную свободу, и в чем-то даже придала ему большую последовательность. Так, при Б. Клинтоне впервые за очень долгое время удалось добиться устойчивого превышения доходов федерального бюджета над расходами.

Продолжилось и дерегулирование в банковском секторе. В 1994 г. был принят закон “Об эффективности банковской деятельности и открытии отделений в нескольких штатах” (или закон Ригла – Нила)²³. С его вступлением в силу окончательно исчезли те территориальные барьеры, которые существовали на протяжении почти 70 лет действия закона Макфэддена (а фактически еще дольше – почти с самого начала истории Соединенных Штатов). Национальная банковская система окончательно уходила от территориальной фрагментированности, явно мешавшей дальнейшему развитию. В 1999 г. еще одной (на этот раз более спорной) юридической инновацией стал закон “О модернизации финансовых услуг” (закон Грэмма – Лича – Блайли)²⁴, по которому отменялось восходившее к эпохе Ф.Д. Рузвельта разграничение между классической кредитной деятельностью и игрой на фондовом рынке.

Изменения на правовом поле, а также начавшийся с 1993 г. уверенный экономический подъем подтолкнули невиданную волну банковских поглощений на больших и малых расстояниях.

Финансовый кластер Нью-Йорка, обладавший в этом плане особенно широкими возможностями, через многочисленные покупки очень быстро распространил свое прямое влияние на большинство районов страны. Подразделения манхэттенских хол-

²² *Seidman L.W.* Full Faith and Credit: The Great S&L Debacle and Other Washington Sagas. New York, 2000, p. 152–154.

²³ The Riegle – Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act (IBBEA) of 1994. Pub. L. 103–328.

²⁴ The Gramm – Leach – Bliley Financial Services Modernization Act (FSMA) of 1999. Pub. L. 106–102.

дингов с 1990-х годов можно было увидеть на огромных просторах от Мэна и Коннектикута до Калифорнии и Аризоны. Но всё же наиболее важные события произошли непосредственно в Нью-Йорке, для которого данное десятилетие стало временем очень впечатляющих местных слияний.

В авангарде вновь оказался холдинг “Chemical” под руководством Уолтера Шипли. В 1991 г. эта корпорация объединилась с близкой по размерам группой “Manufacturers Hanover”, сохранив вместе с тем свое название, а также ключевые позиции в руководстве нового конгломерата. Вскоре активы расширенного “Chemical” достигли 150–160 млрд долл., что обеспечило ему сначала четвертое, а затем и третье место в стране.

При таком фундаменте команда У. Шипли могла ставить перед собой еще более смелые задачи. Ее новой целью стало поглощение “Chase Manhattan” – компании с большим прошлым и исторической близостью к знаменитому дому Рокфеллеров, вошедшей, однако, с 1980-х годов в полосу неудач. Выдающаяся сделка, важную посредническую роль в которой сыграли такие фигуры, как бывший глава ФРС Пол Уокер и будущий председатель Всемирного банка Джеймс Вулфенсон²⁵, была оформлена в 1995–1996 гг. Хотя и возведенная на фундаменте “Chemical”, объединенная структура выбрала для себя отлично известное во всем мире название “Chase Manhattan”. К началу 1997 г. новый “Chase Manhattan” с его 320-миллиардными активами и грандиозным офисным комплексом на улице Парк-авеню (давно потеснившей классическую Уолл-стрит в качестве места концентрации отраслевых сил) превратился в крупнейший банковский холдинг США.

Разумеется, за этими событиями внимательно следили из другого небоскреба, расположенного на несколько кварталов севернее по Парк-авеню, т.е. из штаб-квартиры “Citicorp”. Прежний лидер надеялся вернуть утраченные позиции и был готов совершить неординарные ходы. В итоге решением для него стало не очередное поглощение кредитных холдингов, а союз с представителем другой отрасли – многопрофильной корпорацией “Travelers Group”, работавшей в сфере страхования и на фондовом рынке. Ранее такое объединение было бы невозможным из-за юридических препятствий, но во второй половине 1990-х годов давние барьеры выглядели уже вполне преодолимыми. Наряду с общим изменением политической и деловой атмосферы, немалую роль сыграл и такой фактор, как личная поддержка альянса “Citicorp” – “Travelers” со стороны главы ФРС Алана Гринспена, который помог найти и использовать подходящие варианты правового маневра²⁶. Более того, именно это слияние, осуществившееся в 1998 г., способствовало ускорению работы над законом Грэма – Лича – Блайли, который еще через год окончательно устранил запреты на совмещение кредитной и инвестиционной деятельности.

По состоянию на январь 1999 г. новый холдинг, принявший немного измененное название “Citigroup”, достиг показателя 370 млрд долл. и смог обойти конкурентов из “Chase Manhattan” (355 млрд). Однако и эта рокировка оказалась не последней. В ответ руководители “Chase Manhattan” также начали переговоры с корпорацией, глубоко погруженной в фондовый рынок, – с холдингом “J.P. Morgan and Co”. Все необходимые вопросы были согласованы достаточно быстро (в том числе из-за явного перевеса “Chase Manhattan”), и уже осенью 2000 г. страна услышала еще об одной сенсации – слиянии того, что в историческом плане восходило к некогда конкурировавшим могущественным домам Морганов и Рокфеллеров. Активы объединенной группы “JPMorgan Chase” взлетели до 600 млрд долл.; даже при необходимой оговорке об инфляции, весьма впечатлял тот факт, что эта величина в текущих ценах была вполне сопоставима с коллективным результатом всех нью-йоркских холдингов в начале предыдущего десятилетия.

²⁵ Geisst C.R. Deals of the Century: Wall Street, Mergers, and the Making of Modern America. Hoboken (N.J.), 2004, p. 288–289.

²⁶ Geisst C.R. Undue Influence: How the Wall Street Elite Put the Financial System at Risk. Hoboken (N.J.), 2005, p. 262, 265.

Между тем общий показатель Нью-Йорка ушел в новый числовой класс и составил к началу 2001 г. 1,24 трлн долл. Этого вполне хватило для сохранения первого места в стране. Важно, однако, подчеркнуть, что поддержание высоких позиций было тесно связано с невиданной консолидацией бизнеса. Великие слияния 1990-х годов привели к тому, что теперь над городом вместо прежних шести стали доминировать две, но зато еще более грандиозные финансовые вершины. Два руководителя новейших суперкорпораций, Уолтер Шипли и Джон Рид, на этом рубеже почти одновременно завершили свои яркие карьеры. Их преемники (соответственно, Уильям Харрисон в “JPMorgan Chase” и Сэнфорд Вейл в “Citigroup”) при таком фундаменте готовились к следующим прорывам, тем более, что к этому их подталкивали конкуренты из других городов.

За пределами Нью-Йорка главные новости 1990-х годов были связаны уже не столько с Сан-Франциско, сколько с Шарлоттом. Несомненно, одной из причин феноменальных достижений Шарлотта стало сохранение благоприятного политического фона. В 1992 г. после некоторого перерыва на пост губернатора Северной Каролины вернулся Джеймс Хант, ранее сыгравший огромную роль в формировании юго-восточного банковского альянса. Также среди местных политиков следует отметить конгрессмена Стивена Нила, занимавшегося лоббированием банковских интересов на федеральном уровне. Именно он наряду с мичиганским сенатором Дональдом Риглом являлся ключевым разработчиком вышеупомянутого юридического акта (закона Рила – Нила), который с середины 1990-х годов устранил географические преграды для развития кредитного бизнеса.

Но главная заслуга принадлежала, конечно, самим финансистам. Оба шарлоттских холдинга – “First Union” и NCNB (с 1991 г. носивший название “NationsBank Corporation”) – проявили чрезвычайно высокую активность на рынке поглощений. Для “First Union” приоритетным стало движение вдоль Атлантического побережья: сначала на юг (с целью окончательного утверждения в Джорджии и Флориде), а затем и на север – вплоть до Нью-Джерси, т.е. уже до окраин Нью-Йоркской агломерации. Банки из главного финансового узла США, которые и сами активно занимались межрегиональной экспансией, внезапно увидели, по словам одного наблюдателя, “мощную силу с 13-миллиардной капитализацией прямо на своем пороге”²⁷. “NationsBank” тем временем отдавал предпочтение западному вектору, формируя через Миссури и некоторые другие штаты более прочную связь между Шарлоттом и своим дальним оплотом в Техасе.

Во второй половине 1997 г., уже обойдя к данному моменту Лос-Анджелес и Чикаго, Шарлотт достиг суммарного показателя 440 млрд долл.: это означало, что северокаролинский город впервые смог превзойти Сан-Франциско и проигрывал теперь лишь Нью-Йорку. Конечно, столь феноменальное восхождение не могло остаться незамеченным. В частности, видный комментатор Памела Мур опубликовала тогда в газете “Charlott Observer” статью с восторженным заголовком: “Банковский город номер два – именно здесь, земляки”²⁸.

Впрочем, самое важное событие еще только приближалось. “NationsBank” под руководством Хью Маккола стремился идти всё дальше на запад и дотянуться в итоге до Тихого океана. Более того, точкой такого выхода должен был стать именно Сан-Франциско, где Маккол надеялся приобрести главную из калифорнийских жемчужин – гигантский холдинг “BankAmerica”.

Следует заметить, что Сан-Франциско переживал тогда не лучшие, но, безусловно, и не катастрофические времена. После неудач 1980-х годов ситуация во флагманской группе “BankAmerica” в целом стабилизировалась. Уже давно лишившись отраслевого лидерства в масштабе страны, “BankAmerica” всё еще оставался огромной корпорацией с активами около 260 млрд долл. Соответственно, слияние “NationsBank” и “BankAmerica”, осуществленное осенью 1998 г. и во многом ставшее ответом на

²⁷ New York Times, 20.VI.1995.

²⁸ Charlotte Observer, 25.XI.1997.

серию нью-йоркских объединений, официально трактовалось как равноправный союз при целом пакете компромиссных договоренностей между северокаролинской и калифорнийской сторонами. Однако практически сразу стало ясно, что “центр тяжести” однозначно уходит в Шарлотт. Комментаторы из Сан-Франциско жестко критиковали руководство “BankAmerica”, фактически уничтожившее “великий финансовый институт, чья гордость и чьи интересы были неразрывно связаны с его родным домом у Залива”²⁹. В Шарлотте, напротив, царил радостное настроение: ведущая местная газета вынесла на первую полосу заголовок “Это большой день для очень большого банка”³⁰. В “нейтральной” (а именно в нью-йоркской) прессе “NationsBank” называли “более равным из двух”³¹.

Действительно, объединенная группа, хотя и взявшая, незначительно изменив, из Калифорнии название “Bank of America”, в остальном была северокаролинским институтом – и по месту официальной регистрации, а также накопления прибылей, и по фактическому расположению штаб-квартиры, и по преобладанию в руководстве представителей бывшего “NationsBank” во главе с уже легендарным Х. Макколом.

Новый “Bank of America” сразу стал крупнейшим кредитным холдингом США, что тоже было историческим событием, ведь обладатели этого почетного титула никогда прежде не располагались вне Нью-Йорка или Сан-Франциско. Общие усилия “Bank of America” и “First Union” позволили Шарлотту уверенно перехватить у Сан-Франциско роль второй банковской столицы, да еще и приблизиться к результатам лидера. В начале 2001 г. активы шарлоттских холдингов составляли 850 млрд долл., т.е. 69% от уровня Нью-Йорка – подобный долевого показатель был немислим для Сан-Франциско даже в его лучшие времена. Шарлотт концентрировал гигантские доходы, притягивал квалифицированных специалистов, быстро наращивал численность населения, а также менял свой внешний облик. С этого времени главными городскими доминантами стали 42-этажный небоскреб “First Union Center” и 60-этажный “Bank of America Center”, построенный по проекту всемирно известного архитектора Сезара Пелли. Словом, не только по общей статистке, но и по престижным строительным инициативам шарлоттский деловой район Аптаун уверенно брал верх над Монтгомери-стрит в Сан-Франциско.

Основными итогами десятилетия стали ранговая перестановка между Сан-Франциско и Шарлоттом, а также стремительное сближение последнего с Нью-Йорком. Кроме этого, завершение второго макроэкономического цикла, обеспеченного достаточным статистическим фундаментом, позволяет сделать важный вывод обобщающего характера на основе среднеквадратических отклонений (СКО)³², снижение которых надежно свидетельствует об уменьшении контрастов, а повышение, наоборот, указывает на нарастающее неравенство. Уже на протяжении первых 17–18 лет непрерывного мониторинга национальной банковской географии сложилась переменная картина. С 1983 г. на фоне общего экономического подъема и первичной либерализации кредитной деятельности СКО немного возрастало – иначе говоря, разрыв между лидирующими и отстающими городами стал увеличиваться; затем, в условиях отраслевых неурядиц на рубеже 1980–1990-х годов, наблюдалось сглаживание контрастов, а очередной подъем в 1993–1999 гг. сопровождался возобновившимся расслоением. Протестировать эти закономерности предстояло статистике следующих макроэкономических циклов.

²⁹ San Francisco Chronicle, 22.X.1998.

³⁰ Charlotte Observer, 30.IX.1998.

³¹ New York Times, 29.X.1998.

³² СКО представляют собой базовый математический инструмент, который позволяет оценить степень разброса индивидуальных показателей в той или иной среде.

Во II и III кварталах 2001 г. экономика США погрузилась в новый кризис, который был дополнительно осложнен таким фактором, как беспрецедентные террористические атаки 11 сентября. Однако на этот раз разворот в сторону восстановления произошел очень быстро, чему в немалой степени способствовало решительное понижение учетных ставок, начатое ФРС. Оказавшийся теперь более доступным кредит стимулировал рост во многих секторах национального хозяйства, в том числе в жилищном строительстве, а также в тесно связанной с ним ипотеке. При этом впервые за много лет банковская отрасль не выглядела как сфера, нуждающаяся в специальном реформировании: всё основное уже было сделано раньше, и от республиканской администрации Джорджа Буша-младшего, руководившей страной с 2001 г., в данном отношении ожидалось лишь сохранение законодательного фундамента 1980–1990-х годов.

Некоторое сходство с этой ситуацией наблюдалось и на корпоративном уровне. Самая большая волна слияний и поглощений пришлась на завершившееся десятилетие. В новом макроэкономическом цикле отраслевое переформатирование продолжалось, но всё же с несколько уменьшившейся интенсивностью.

В частности, для Нью-Йорка период 2001–2007 гг. прошел под знаком доминирования двух ранее сложившихся сверхгигантов – “JPMorgan Chase” и “Citigroup”. Их соревнование происходило с переменным успехом. В 2002 г. “Citigroup” под руководством Сэнфорда Вейла смог после довольно долгого перерыва вернуть себе звание крупнейшего банковского холдинга Нью-Йорка и Соединенных Штатов. Однако уже в 2004 г. последовал сильный ответ от Уильяма Харрисона и его конгломерата “JPMorgan Chase”, присоединившего к своим владениям крупный холдинг “Bank One” со штаб-квартирой в Чикаго. В III квартале 2004 г. “JPMorgan Chase” не просто вернул себе лидерство в нью-йоркском кластере, но и перешел по величине активов исторический рубеж – 1 трлн долл. Правда, синхронно с “JPMorgan Chase” аналогичных показателей достиг “Bank of America” из Шарлотта; для У. Харрисона, родившегося в Северной Каролине, но связавшего свою финансовую карьеру с Нью-Йорком, это соперничество с бывшими земляками вполне могло иметь особую эмоциональную окраску.

Важной приметой рассматриваемого периода стала также практика внутрикорпоративных географических разрывов. В 2004 г. холдинг “JPMorgan Chase” перевел крупнейшее из своих подразделений (банк “JPMorgan Chase Bank, NA”) в штат Огайо, сохранив, однако, общий центр управления группой в Нью-Йорке. В 2006 г. аналогичным образом наиболее важный из подчиненных компонентов внутри “Citigroup” получил новую прописку в далекой Неваде. Такие менеджерские решения повышали эффективность бизнеса (прежде всего благодаря более удобным налоговым режимам в названных штатах), позволяя оставить на прежнем месте главные командные пункты и точки накопления прибылей. Следует заметить, что подобные механизмы в различной степени нарабатывались рядом американских холдингов еще с 1990-х и даже 1980-х годов, но только теперь уровень развития телекоммуникаций позволил подняться на новую ступень: в 2004–2006 гг. речь одновременно шла о крупнейших кредитных корпорациях, об их базовых подразделениях и, наконец, об очень больших расстояниях.

К началу 2008 г., когда тринадцатизначные числа уже становились привычными, общие активы нью-йоркских холдингов составляли 3,03 трлн долл. Около 90% от этой суммы обеспечивали “JPMorgan Chase” и “Citigroup”, которым относительная сдержанность на рынке поглощений не помешала стремительно расширять масштабы деятельности.

Тем временем далеко на юге еще более мощную динамику демонстрировала другая пара финансовых исполинов – шарлоттские “Bank of America” и “First Union” (с 2001 г. после очередного поглощения выступавший под названием “Wachovia Corporation”). В новом десятилетии оба холдинга продолжили географическую экспансию, заполняя последние из “белых пятен” на собственных версиях карты США.

Для “First Union” – “Wachovia”, прочно утвердившегося на Восточном побережье, новым приоритетом стало движение на запад: сначала в Алабаму, затем в Техас и, наконец, в Калифорнию, где был куплен крупный банк “World Savings”, игравший огромную роль в наблюдавшемся тогда беспрецедентном буме ипотечного кредитования. У “Bank of America” задача была противоположной. Если в 1980–1990-х годах Хью Маккол смог построить огромную корпорацию, работавшую во всех южных частях страны между Атлантикой и Тихим океаном, то новый руководитель Кеннет Льюис решил двигаться по Восточному побережью все дальше на север. Ключевым событием в этом плане стало состоявшееся в 2004 г. приобретение группы “FleetBoston Financial”, имевшей штаб-квартиру в Бостоне и очень сильные позиции во всех штатах Новой Англии. Как раз после этого события “Bank of America”, параллельно с нью-йоркским “JPMorgan Chase”, превысил триллионную отметку.

Очень важной вехой в истории “Bank of America” стало также строительство нового офисного комплекса в Нью-Йорке. Об этом намерении Кеннет Льюис объявил сразу после трагедии 11 сентября 2001 г.³³ Конечно, речь шла не о благотворительном, а о коммерческом проекте. Но в любом случае перспектива создания новых рабочих мест, да и сам факт моральной поддержки были чрезвычайно важны для Нью-Йорка в эти тяжелые дни. Привычное соперничество южных финансовых элит с банкирскими домами Манхэттена уступало место общенациональной солидарности. В итоге за период 2004–2009 гг. был возведен 58-этажный комплекс “Bank of America Tower”, ставший одним из самых заметных на берегах Гудзона.

Впрочем, при всех сказанных в данной связи уважительных словах К. Льюиса о северном конкуренте (“Нью-Йорк является финансовой столицей мира сейчас и останется в дальнейшем”³⁴), “Bank of America” и “Wachovia Corporation” продолжали вносить некоторые поправки в это утверждение и притягивать колоссальные денежные потоки к своему городу. По итогам данного макроэкономического цикла подъем банковской деятельности в Шарлотте оказался еще более уверенным, чем в Нью-Йорке. С показателем 2,41 трлн долл. на начало 2008 г. Шарлотт отставал от Нью-Йорка лишь на 20,5% (против 31% в 2001 г.). В этот момент вполне могло сложиться впечатление, что Шарлотт, надежно закрепившийся на втором месте, способен совершить еще один рывок и бросить прямой вызов почти 200-летнему доминированию Нью-Йорка в банковской системе США.

Пока на востоке страны разворачивалась эта захватывающая гонка с участием финансовых сил Манхэттена и Аптауна, на Западном побережье обозначилось некоторое восстановление позиций Сан-Франциско. С завершением в 1998 г. истории “BankAmerica”, главным носителем банковской славы Монтгомери-стрит стал холдинг “Wells Fargo & Company”. Эта корпорация в целом успешно справлялась с неожиданно доставшейся ей ролью. Близость к Кремниевой долине, знаменитой разработками компьютерной техники и программного обеспечения, помогала “Wells Fargo” держаться на переднем крае технологического прогресса. Построив первоклассную систему внутрикорпоративных связей, холдинг смог в начале 2004 г. перевести крупнейшую из своих составляющих (банк “Wells Fargo, NA”) в благоприятную налоговую юрисдикцию Южной Дакоты. По хронологии данное решение калифорнийских финансистов опередило аналогичную “оптимизацию”, осуществленную нью-йоркскими “JPMorgan Chase” и “Citigroup”. При этом “Wells Fargo” проявлял консерватизм в некоторых других вопросах. Корпорация отличалась осторожностью в своей территориальной стратегии и долгое время, вопреки ожиданиям комментаторов, не продвигалась на восток дальше Техаса и Огайо. Еще важнее было то, что топ-менеджеры “Wells Fargo” смогли избежать слишком глубокого погружения в потенциально опасные схемы, связанные с ипотекой.

³³ Rothacker R. Banktown: The Rise and Struggle of Charlotte’s Big Banks. Winston-Salem, 2010, p. 46.

³⁴ Ibidem.

Сохраняя баланс между отмеченной осторожностью и естественным стремлением расширять бизнес, “Wells Fargo” за период 2001–2007 гг. увеличил активы с 284 до 530 млрд долл.; общий результат Сан-Франциско составил 559 млрд. Это позволяло “городу у Залива” сохранять третье место среди банковских центров США, но при огромном отставании от Нью-Йорка и Шарлотта.

Завершавшийся макроэкономический цикл принес дальнейший рост общего “банковского неравенства” среди американских городов. СКО к 2008–2009 гг. поднялось до рекордных значений, подтверждая ранее отмеченную закономерность: подобное расслоение обычно сглаживается во время кризисов и усиливается на фоне экономических подъемов.

ОТ КРИЗИСА 2008–2009 ГГ. ДО НАСТОЯЩЕГО ВРЕМЕНИ

Еще с лета 2006 г. в национальном хозяйстве Соединенных Штатов наметилась тревожная тенденция. До этого момента экономический рост во многом опирался на повышенную активность в жилищном строительстве, которая, в свою очередь, обеспечивалась низкими ставками банковского кредита и разнообразием финансовых инструментов, направленных на вовлечение в различные ипотечные схемы все новых слоев населения. Однако в середине 2000-х годов учетные ставки опять стали подниматься, что сделало очередные выплаты по имеющимся кредитам непосильным бременем для малообеспеченных заемщиков. Непогашенные кредиты обернулись распродажей заложенных домов и общим падением цен на недвижимость, начиная с III квартала 2006 г.; другим следствием этих событий стали огромные убытки, а затем и многочисленные банкротства в финансовом секторе. Еще через несколько месяцев отраслевые проблемы переросли в полномасштабный экономический кризис 2008–2009 гг., сопровождавшийся самым резким падением ВВП за много десятилетий.

Республиканская администрация Джорджа Буша-младшего, а затем (с января 2009 г.) демократы во главе с Баракком Обамой были вынуждены принять экстраординарные меры для преодоления долгового кризиса и стимулирования экономического роста. В итоге данная рецессия оказалась хотя и очень глубокой, но непродолжительной. Оживление наметилось уже со второй половины 2009 г. Рост американской экономики в рамках нынешнего, еще незавершенного, цикла продолжается более пяти лет – правда, при сохранении относительно высокого уровня безработицы и некоторых других проблемах, не получивших удовлетворительного решения в послекризисный период.

Среди основных тем, оказавшихся в общенациональной повестке дня, было, разумеется, и реформирование банковского сектора, находившегося в центре недавних экономических потрясений. В июле 2010 г. был принят закон “О реформе Уолл-стрит и защите потребителей” (закон Додда – Фрэнка)³⁵, с которым связывались немалые ожидания. Но в итоге некоторые из ключевых положений этого закона (прежде всего стремление частично восстановить барьеры между классической банковской деятельностью и фондовым рынком) столкнулись с сопротивлением лоббистов и потонули в сложных процедурах согласования³⁶. С другой стороны, обновленная юридическая база усилила некоторые механизмы защиты рядовых клиентов банковского сектора, а также (насколько можно судить по итогам всего нескольких лет) позволила усовершенствовать мониторинг текущего состояния отрасли.

Кризис 2008–2009 гг., как и следовало ожидать от экономического потрясения такой силы, серьезно повлиял на пространственные параметры американской банковской системы.

³⁵ The Dodd – Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. 2010. Pub. L. 111–203.

³⁶ Обстоятельный анализ различных вопросов, связанных с судьбой закона Додда – Фрэнка, представлен в недавнем исследовании В.К. Кулаковой (*Кулакова В.К. Трудности финансовой реформы в США. – Вопросы экономики, 2013, № 10, с. 147–158.*)

Особенно большое значение имел стремительный закат шарлоттского холдинга “Wachovia”, который через уже упоминавшееся приобретение банка “World Savings” сделал большую ставку на ипотечный бизнес и в итоге проиграл. К октябрю 2008 г. из-за гигантского объема безнадежных долгов четвертый по величине банковский холдинг США лишился шансов на самостоятельное существование. Решением проблемы “Wachovia” пришлось непосредственно заняться главе ФКСВ Шейле Бэйр, а также руководителям ФРС Бену Бернанке и Тимоти Гайтнеру³⁷. Экстренные консультации между федеральной властью и финансовым сообществом показали, что оптимальным покупателем является “Wells Fargo”. Преимущества группы из Сан-Франциско заключались, во-первых, в относительно малых потерях по ипотечной линии и, во-вторых, в отсутствие отделений на Восточном побережье (это означало, что офисные сети, доставшиеся от “Wachovia”, будут в основном дополнять, а не дублировать имеющиеся владения “Wells Fargo”).

На уровне соперничества банковских столиц всё это выглядело как реванш, взятый Сан-Франциско у Шарлотта за события десятилетней давности, когда в сделке “NationsBank” – “BankAmerica” участвовали те же города, но с противоположным вектором поглощения. Соответственно новая картина во многом повторяла ситуацию 1990-х годов – времени приблизительного равенства сил Шарлотта и Сан-Франциско, деливших второе и третье места. В этой паре вполне возможны были дальнейшие колебания и даже рокировки, но в любом случае Шарлотт, совсем недавно совершавший самый удивительный взлет за долгие десятилетия финансовой истории США, теперь уже не мог претендовать на покорение наивысшей ступени и вытеснение с нее Нью-Йорка.

Сам же Нью-Йорк, хотя и понесший значительные потери во время кризиса 2008–2009 гг., довольно быстро восстановил прежние показатели, а затем и превысил их. При этом два нью-йоркских гранда заметно разошлись по динамике основных индикаторов. Если у “Citigroup” адаптация к новым условиям оказалась довольно медленной и неуверенной, то “JPMorgan Chase”, наоборот, смог использовать “великую рецессию” для дальнейшего подъема. Так, осенью 2008 г. именно этот холдинг выкупил основные фрагменты бизнеса “Washington Mutual” – огромной структуры с центром в Сиэтле, широкими сетями ипотечных продаж на всем Западном побережье и активами около 370 млрд долл., ставшей самым большим банкротом за всю историю отрасли. Хотя клиентская база, доставшаяся от “Washington Mutual”, была противоречивым приобретением, “JPMorgan Chase” за счет этого фактора (наряду, конечно, со многими другими) смог еще больше расширить масштабы бизнеса. К началу 2014 г. активы “JPMorgan Chase” достигли фантастической величины 2,08 трлн долл., что является самым высоким отраслевым результатом в США и одним из самых высоких в мире. Потеснив с первой строки шарлоттский “Bank of America”, “JPMorgan Chase” уверенно сохраняет национальное лидерство в течение послекризисных лет. Всё это время (точнее, еще с 2005 г.), приумножая достижения У. Шипли и У. Харрисона, корпорацией руководит Дж. Даймон, относящийся к числу самых выдающихся финансистов современности. Отражением влияния и успехов Дж. Даймона является, в частности, тот факт, что уже сейчас ему специально посвящены две биографические работы с общим объемом около 600 страниц³⁸.

К той дате, которая может считаться условным финалом настоящего исследования (1 января 2014 г.), общие активы нью-йоркских холдингов во главе с “JPMorgan Chase” и “Citigroup” достигли 4,14 трлн долл. Эта колоссальная сумма, заметно превышающая, например, ВВП Российской Федерации, снимает еще недавно возникавшие вопросы о банковском первенстве в США. Нью-Йорк стал важнейшим узлом в аме-

³⁷ Rothacker R. Op. cit., p. 125–126, 132–134; Wall Street Journal, 4.VIII.2009.

³⁸ Crisafulli P. The House of Dimon: How the JPMorgan's Jamie Dimon Rose to the Top of the Financial World. New York, 2009; McDonald D. Last Man Standing: The Ascent of Jamie Dimon and JP Morgan Chase. New York, 2010.

риканской финансовой машине примерно 200 лет назад. Он смог сохранить эту роль и тогда, когда зоны наиболее динамичного экономического развития стали смещаться на запад и на юг страны, и позднее, когда в условиях либерализации банковского дела и отмены барьеров между штатами потенциальная возможность для решительного подъема открылась практически перед каждым из крупных городов страны.

С другой стороны, сохраненное в течение десятилетий лидерство, а также восстановленный после 2008 г. внушительный отрыв от любого из преследователей все же не позволяли в прошлом и не позволяют сегодня говорить о полном доминировании Нью-Йорка на банковском пространстве США. Сейчас, когда после длинной цепочки слияний и поглощений устоялась конфигурация с четырьмя крупнейшими холдингами, из них только два имеют прописку на Манхэттене. Два других гиганта – “Bank of America Corporation” и “Wells Fargo & Company” – продолжают работать, соответственно, в Шарлотте и Сан-Франциско. К началу 2014 г. показатель Шарлотта составлял 1,62 трлн долл., а Сан-Франциско – 1,52 трлн. Иными словами, вторая и третья банковские столицы Соединенных Штатов достигли к настоящему моменту примерного паритета на очень высоких отметках и, что еще важнее, в сумме контролируют такие кредитные потоки, которые соизмеримы с нью-йоркскими. Кроме того, заметную роль в делах отрасли играют Миннеаполис, Питтсбург, Бостон, Атланта и некоторые другие центры, у каждого из которых параметры банковской деятельности измеряются сотнями миллиардов долларов. Возобновившееся в условиях нынешнего экономического подъема расслоение (и зафиксированное, как уже неоднократно делалось, с помощью СКО), обеспечивалось опережающим ростом не только Нью-Йорка, но и целой группы городов, следующих за лидером.

Возвращаясь в заключение к теме международных параллелей, следует отметить, что ранее изучавшееся автором банковское поле Российской Федерации³⁹ в общем плане демонстрирует ту же циклическую закономерность, которая наблюдается и в США: на этапах экономического роста обычно можно видеть усиливающееся расслоение, тогда как в кризисные времена тенденция становится противоположной. Но всё же подобные колебания в их американской версии происходят при менее выраженном доминировании ведущего центра и, соответственно, при более равномерном распределении преимуществ, связанных с банковской деятельностью, по территории страны. Вероятнее всего, подобная картина сохранится, как минимум, в среднесрочной перспективе. Так или иначе, в этой сфере потребуются расширение круга изучаемых стран и вариаций национальных банковских пространств, а также дальнейший мониторинг, позволяющий преодолевать неуловимую и подвижную грань между историей и современностью.

³⁹ См., например: *Никитин Л.В.* Банковское пространство России в 1988–2011 гг.: от монополии столицы к конкуренции городов. – *Общественные науки и современность*, 2012, № 2, с. 5–20.