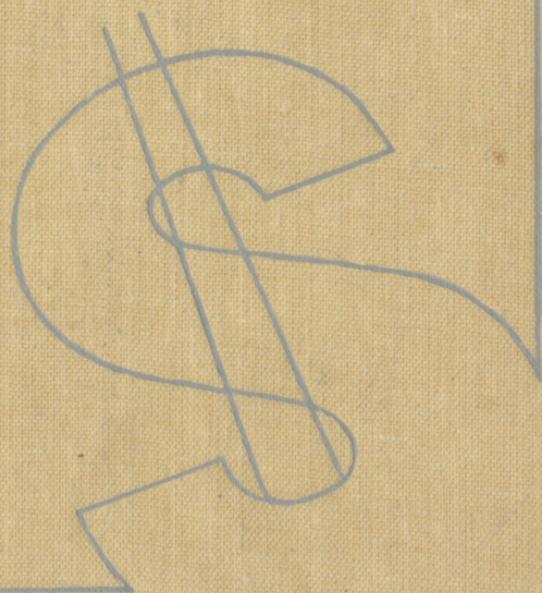


В. Ф. Железова

ВЛАСТЬ

ПОД
ПСЕВДОНИМОМ



В. Ф. Железова

ВЛАСТЬ

ПОД
ПСЕВДОНИМОМ

Это туда лет
под руководством
Ельцина идём...
Но дайдем ли?

1998 год



Москва
«Мысль»
1988

Ха!

ББК 65.9 (7США)

Ж 51

**РЕДАКЦИЯ ЛИТЕРАТУРЫ
ПО МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Рецензенты:

доктора экономических наук

В. В. МОТЫЛЕВ, В. Т. МУСАТОВ

Железова В. Ф.

Ж 51 Власть под псевдонимом. — М.: Мысль, 1988. — 270, [2] с.

ISBN 5—244—00033—0

Кому реально принадлежат стратегические позиции собственности и контроля в современной экономике США? Что происходит? В числе главных акционеров крупных корпораций и банков США в последнее время на месте бывших индивидуальных собственников — семейств Рокфеллеров, Морганов, Меллонов и др. — оказались различные фонды, страховые компании, сберегательные общества. Буржуазная наука использовала указанные изменения для многочисленных спекулятивных теорий об «исчезновении финансового капитала» и т. д. Об этом рассказывается в книге на базе обширного фактического и статистического материала.

Ж $\frac{060404000-164}{004(01)-88} 90-88$

ББК 65. 9 (7 США)

ISBN 5—244—00033—0

© Издательство «Мысль». 1988

ПРЕДИСЛОВИЕ

Собственность, контроль, власть... В этих трех словах заключен смысл существования любого типа хозяйства, здесь начало и конец важнейших качественных аспектов каждого способа производства, социально-экономической системы. Именно по этой линии проходит рубеж между капитализмом и социализмом, преодолеваемый, как известно, только революционным путем. Тут обозначен принципиальный идеологический водораздел между марксизмом и буржуазной наукой. От того, в чьих руках находятся стратегические позиции собственности, прямо зависят принадлежность контроля в экономике, объективная конечная цель деятельности миллионов трудящихся, судьба результатов их труда, доступ социальных групп и классов к экономической и политической власти.

Соединенные Штаты Америки — главная держава современного империализма — обладают большим хозяйственным потенциалом внутри страны и «второй экономикой», созданной в ходе международной экспансии американских транснациональных корпораций за границей. Кому реально принадлежат контроль и власть в экономике Америки наших дней, в чьих интересах функционируют тысячи предприятий, банков, магазинов, сельскохозяйственных ферм?

Еще не так давно ответ на этот вопрос был прямо связан с внешним видом капиталистической собственности. Стоило рассмотреть состав главных владельцев акций в мощных промышленных, банковских и других компаниях, как становилось очевидным, что известные всему миру олигархические семьи Морганов, Рокфеллеров, Хантов, коалиции финансистов Бостона, нефтяных королей Техаса, магнатов Калифорнии и есть основные собственники капитала, руководители ведущих американских корпораций, столпы экономической власти. Огромные контрольные доли акций в их владении умножались путем объединения в семейные пакеты, династических браков, традиционных деловых связей. Между фамильными и региональными «империями» шла острая конкурентная борьба по поводу границ господ-

ства каждой из них, за захват под свой контроль той или другой компании, банка, хозяйственной сферы, географического района, за влияние на законодательные и исполнительные органы власти в своих интересах.

С течением лет многое изменилось. Структура собственности стала выглядеть иначе. Бывшие владельцы самых крупных пакетов акций только в редких случаях являются главными акционерами компаний. Вместо них появилась «собственность институтов» — банков, фондов, других компаний и т. д. Внешне экономический контроль утратил персонифицированный, адресный характер. Постепенно размывались границы прежних, главным образом семейных или региональных, финансовых групп. Изменения в структуре собственности сделали типичной анонимность центров и рычагов контроля в национальном хозяйстве США.

Буржуазные теории разных школ и направлений незамедлительно отреагировали появлением многочисленных вариантов спекулятивных концепций «перерождения капитализма», «исчезновения финансового капитала», «революции управляющих», «экономики самоконтроля» и др.

В новой редакции Программы КПСС подчеркивается: «Пытаясь приспособиться к изменившейся обстановке, монополистическая буржуазия постоянно маневрирует... Механизм эксплуатации стал сложнее, изощреннее»¹. Это в полной мере относится к современным методам господства американской финансовой олигархии.

Видимая анонимность собственности и контроля изменила способы реализации, а не принадлежность экономической власти. Хозяйственный механизм США по-прежнему функционирует во имя интересов немногочисленной финансовой олигархии. Тому, как это достигается, каковы новые, скрытые, более тонкие, чем раньше, формы присвоения результатов чужого труда вполне определенными семьями и конкретными лицами из верхушки монополистической буржуазии, где и как складываются новые центры контроля американской экономики, почему «в последние годы верх в целом берут наиболее непримиримые реакционные группировки господствующего класса»², посвящена настоящая книга.

ЛИДЕРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА

1. Тенденции роста

За послевоенные годы монополиям США при активной поддержке государства удалось в значительной мере укрепить свое господствующее положение в экономике страны. Это касается всех сфер хозяйства. Существенный рост монополизации характерен прежде всего для промышленного звена американского финансового капитала, т. е. его главного производственного потенциала.

В. И. Ленин писал: «...порождение монополии концентрацией производства вообще является общим и основным законом современной стадии развития капитализма»¹. Этот закон отчетливо проявляется и в наши дни. Монополия, возникшая на волне высокой концентрации капиталистической собственности, в свою очередь становится основой дальнейшего роста концентрации.

Крупнейшим корпорациям США удалось обратить себе на пользу достижения научно-технической революции, направить структурные изменения в экономике по пути, обеспечивающему максимизацию прибылей независимо от последствий этого процесса для всего общества. Большое число американских промышленных монополий достигло международных параметров концентрации производства и капитала. Они распространили все фазы кругооборота капитала на мировое капиталистическое хозяйство, вынесли производственную и другие формы деятельности за пределы национальных границ, преобразовались в транснациональные хозяйственные структуры. С точки зрения эволюции финансового капитала США транснационализация промышленного бизнеса в первую очередь была использована его лидерами для упрочения своего господства в рамках национальной экономики. В то же время, несомненно, важную роль играло создание системы международной эксплуатации труда и материальных ресурсов.

При высокой степени монополизации, свойственной американской экономике, преимущества крупных кор-

пораций реализуются через относительное ускорение накопления, что порождает еще более высокий уровень концентрации производства и капитала. Об этом свидетельствует развитие процесса концентрации в последнее время. Так, доля первых 10 компаний в общем объеме продаж 500 крупнейших монополий составляла в 1986 г. 28,8 %, в активах — 28,1, в прибылях — 37 %. Только на лидирующую пятерку приходится 18,8 % всех продаж «клуба 500», 17 % их активов и 26,3 % прибылей. Сейчас около 50 % продукции обрабатывающей промышленности США выпускают 200 ведущих монополий, владеющих примерно 60 % общих активов отрасли. Это гораздо более высокий уровень концентрации производства и капитала, чем раньше: в 50-е годы на первые 200 корпораций приходилось около $\frac{1}{3}$ производства обрабатывающей промышленности и чуть менее $\frac{1}{2}$ всех промышленных активов. Теперь такой долей владеют первые 100 корпораций.

В условиях научно-технической революции число занятых в корпорации не во всех случаях отражает степень концентрации производства и капитала в руках сужившейся группы лидеров американского промышленного бизнеса. Достаточно сказать, например, что монополия «Дженерал моторз» эксплуатирует 811 тыс. занятых, возглавляя список монополий США по этому показателю. «Эксон» по числу занятых (146 тыс.) заметно уступает ей, а на предприятиях химического гиганта «Доу кемикл» работает «всего» 53 тыс. человек, т. е. в 15 с лишним раз меньше, чем у «Дженерал моторз», хотя по объему продаж «Доу кемикл» отстает от автомобильной монополии только в 8 раз. Тем не менее из общего числа занятых на предприятиях «клуба 500» 20 % приходится на первую десятку, 13 % — на первую пятерку промышленных монополий. Лидирующие же 100 корпораций эксплуатируют около 60 % всех занятых в 500 крупнейших компаниях.

Показатель прибылей и соответственно доля той или иной монополии в совокупных прибылях крупнейших промышленных корпораций складываются под влиянием многих факторов. Среди них один из решающих — соотношение конкурентных сил на рынке с главными соперниками. Текущий уровень ежегодных прибылей у отдельных корпораций может быть значительно выше или ниже, чем медианный показатель для компании данного ранга и отраслевой ориентации. Например, в

1985 г. химический гигант «Юнион карбайд» понес убытки, его конкурент «Доу кемикл» получил только 58 млн долл. прибылей, а лидер отрасли — «Дюпон де Немур» увеличил прибыли на 17 % (до 1,1 млрд долл.). Но если отвлечься от перипетий конкретных конкурентных сражений, то очевидно, что самые крупные монополии как группа постепенно увеличивают свою долю в общих промышленных прибылях.

В целом процесс концентрации производства и капитала в США развивается поступательно. Однако общую повышательную тенденцию не следует абсолютизировать. Темпы этого процесса неодинаковы в отдельные периоды. Концентрация, подверженная воздействию многих разнонаправленных сил, не происходит прямолинейно, переживая времена «приливов» и «отливов». Так, доля 100 крупнейших компаний в совокупных промышленных активах за 1950—1970 гг. резко возросла — с 39,7 до 48,5 %. Затем на всем протяжении 70-х годов уступала уровню 1970 г., а с начала 80-х годов снова стала расти, достигнув в 1987 г. 49,4 %. Точно такой же была динамика доли первых 200 корпораций в общих активах американской промышленности². Удельный вес 50, 100 и 200 лидеров в выпуске продукции обрабатывающей промышленности, значительно увеличившийся в 50—60-е годы, затем практически стабилизировался.

В 80-е годы ускоренная концентрация характеризуется острой внутренней противоречивостью. Это вызвано рядом обстоятельств.

Изменились сами субъекты монополизации — ведущие промышленные корпорации. Главными конкурирующими силами стали монополистические объединения с капиталами гигантских размеров. В 1970 г. в стране было всего 102 промышленные корпорации с активами свыше 1 млрд долл. каждая. К 1986 г. их число составило 261, а доля в совокупных активах промышленности превысила 65 %. При этом компании-миллиардеры представляют менее 0,1 % от общей численности промышленных корпораций.

Состав лидеров постоянно меняется, но ведущие позиции в списке крупнейших занимают монополии с растущими активами в 40—60 млрд долл. Только за 1985 г. из «клуба 500» исчезли 32 корпорации, вытесненные с рынка конкурентами. Их места в списке заняли 25 корпораций, которые были представлены здесь в ка-

кие-то из предшествующих лет, и 7 новых членов этой «табели о рангах» американских монополий³.

В последнее время перестановки в верхнем эшелоне корпораций США стали интенсивнее. Это вызвано дальнейшим усилением неравномерности роста отдельных компаний на новом этапе НТР в связи с обострением конкурентной борьбы. Утрата научно-технического лидерства, отставание от японских и западноевропейских фирм поставили ряд крупнейших монополий США на грань банкротства. В то же время другие монополии, перестроившиеся на новой технологической основе, быстро поднимаются по ступеням иерархической лестницы.

К судьбам самых мощных монополий, не выдержавших ударов усложнившейся конкуренции, мы еще вернемся. Сейчас же важно подчеркнуть, что, как показывает пример США, чем крупнее корпорации-лидеры, чем больше их экономический потенциал, тем труднее им поддерживать высокие темпы роста концентрации производства и капитала. Удельный вес, например, первой десятки монополий в продажах, активах и прибылях 500 крупнейших практически не изменился. Причина этого заключается в очень жестких условиях конкуренции на верхних этажах ранжировки американских монополий. Рост удельного веса в производстве, активах, прибылях каждого из гигантов происходит в самой острой конкурентной борьбе между ними и с примыкающими к ним по величине экономического потенциала корпорациями. Соотношение сил в группах 10 и 100 лидеров представляет собой своеобразное неустойчивое равновесие, поддерживаемое уже достигнутым уровнем концентрации и нарушаемое давлением монополистической конкуренции.

Каждый процентный пункт увеличения доли требует от самых крупных корпораций, достигших высочайшего уровня концентрации, громадного абсолютного роста активов, продаж, прибылей, выпуска продукции.

Крупнейшие монополии реализуют свой контроль в экономике не только за счет наращивания производства и капитала, но и путем скрытых форм привязки юридически самостоятельных компаний. Под влиянием сдвигов в производстве активизировались именно такие завуалированные методы концентрации. Это и вызвало относительное замедление темпов увеличения официального экономического потенциала наиболее мощных

корпораций, что отнюдь не означало ослабления степени монополистического контроля.

В том же направлении влияла активная зарубежная экспансия корпораций США. Их производственная деятельность, активы, прибыли за границей росли со второй половины 60-х годов гораздо быстрее, чем в национальном хозяйстве страны базирования.

В 80-е годы новые формы взаимосвязей монополий с немонополизированным бизнесом уже достаточно апробированы. События же в мировом капиталистическом хозяйстве несколько ослабили эйфорию зарубежного инвестирования американских корпораций. Эти обстоятельства служат катализатором новой активизации концентрационного процесса.

Особенно высок уровень концентрации производства и капитала в передовых наукоемких отраслях промышленности США. Например, в авиационной и авиакосмической сфере господствуют пять гигантов — «Юнайтед технолоджиз», «Боинг», «Макдоннелл — Дуглас», «Локхид» и «Дженерал дайнемикс». В 1986 г. на них приходилось 86 % всех продаж и 88,3 % прибылей этой отрасли. Корпорации входят в состав ядра военно-промышленного комплекса, являясь крупнейшими поставщиками вооружения Пентагону. Среди них выделяются два самых мощных концерна — «Юнайтед технолоджиз» и «Боинг» (их удельный вес в отраслевых продажах составляет 43,8 %, в прибылях — 50,9 %).

В производстве электротехнической продукции до недавнего времени господствующие позиции занимала первая тройка: «Дженерал электрик», «Вестингауз электрик» и «Эр-Си-Эй». В 1984 г. 42,2 % продаж и 43,3 % прибылей отрасли приходилось на этих лидеров, а на долю одной «Дженерал электрик» — соответственно 29,8 и 25,6 %. Позже обстановка изменилась: «Эр-Си-Эй» была поглощена «Дженерал электрик» и в отрасли осталось только два лидера.

В химической промышленности доминирует первая пятерка: «Дюпон де Немур», «Доу кемикл», «Эллайд», «У. Р. Грейс» и «Монсанто». На них приходится 59,3 % продаж и 55,5 % прибылей. «Дюпон де Немур» обеспечила себе 29,8 % продаж и 25,6 % прибылей⁴.

В других отраслях тоже есть свои тройки, четверки, пятерки господствующих корпораций. Однако и здесь конкуренция самых крупных монополий тормозит рост уровня отраслевой концентрации. Этот показатель уже

несколько десятилетий остается относительно стабильным. Статистика США исчисляет средний коэффициент концентрации в обрабатывающей промышленности страны как среднюю арифметическую удельных весов четырех крупнейших компаний в производстве каждой отрасли. Он составлял на протяжении всего послевоенного периода примерно 35—38 % и лишь незначительно повысился — до 36—40 % — к середине 80-х годов ⁵.

Кроме конкуренции стабильность данного показателя обеспечивала такая особенность процесса концентрации, как преимущественно не внутриотраслевая, а межотраслевая экспансия крупных корпораций, о которой речь пойдет несколько позже. Пока же следует сказать, что самые мощные монополии, которые, как правило, и доминируют в отдельных отраслях, заметно оторвались по степени концентрации от остальных членов «клуба 500». Средняя компания первой сотни превосходит среднюю компанию второй сотни по сумме продаж примерно в 4,5 раза, по величине активов — в 4 раза, а среднюю компанию третьей сотни — соответственно в 8,7 и 8,2 раза.

Укрепление власти монополий, как известно, происходит не только в форме накопления, осуществляемого путем капитализации части прибавочной стоимости, но и за счет централизации капитала. Процессы обычно развиваются параллельно, дополняя и усиливая друг друга, но в отдельные периоды превалирует тот или другой из них. В этом смысле 80-е годы тоже принесли определенные перемены. Темпы централизации капитала на протяжении всего послевоенного периода были довольно высокими. В последние годы они приобрели стремительный характер. Централизационный процесс, безусловно, стал доминировать и играть решающую роль не только в наращивании экономического потенциала крупными корпорациями, но и в перегруппировке монополий, изменении монополистической структуры американской промышленности.

Такая тенденция была вызвана одновременным действием целого ряда факторов. В большинстве отраслей уже достигнутый уровень концентрации производства и капитала очень высок. Постоянный рост компаний-лидеров за счет накопления породил новые аспекты проблемы перенакопления, «избыточного» капитала. Если раньше этот «избыток» капитала возникал только периодически, проявляясь главным образом в виде то-

варного перепроизводства, то в последнее время он стал носить постоянный характер и ощущаться в форме хронической недогрузки производственных мощностей, сопровождающей перепроизводство товаров. Относительно «избыточным» в плане движения нормы прибыли стало само производство, капитал в производительной форме.

Для корпораций возникла необходимость обеспечить дальнейший рост капитала, не увеличивая его отраслевого накопления, т. е. перераспределительным путем. Это вызвало волну слияний и поглощений, небывалую по высоте в экономической истории США. Э. П. Плетнев писал по этому поводу: «Даже когда капитал активно участвует в реальном накоплении, все бóльшая его часть тратится явно непроизводительно. Спекулятивное взвинчивание «стоимости» сделок при поглощении компаний становится как бы «платой» за реальную концентрацию производства»⁶.

Одной из самых крупных сделок по поглощению явилась покупка корпорацией «Бэрроус» концерна «Сперри», в результате чего сформировалась вторая по величине в капиталистическом мире компания по производству компьютерной техники — «Бэрроус — Сперри». За акции «Сперри» выплачено 4,8 млрд долл.⁷ Глава «Бэрроус» Майкл Блюменталь так прокомментировал эту огромную по стоимости покупку, совершенную в 1986 г.: «Если вы хотите укрепить свои позиции в отрасли в наши дни, вы не должны полагаться только на внутренний рост капитала своей компании»⁸. Иначе говоря, расширение потенциала монополии лучше всего достигается путем перераспределения капитала — захвата уже существующих компаний, слияния ранее независимых капиталов.

В некоторых случаях сливаются не целые корпорации, а их подразделения, действующие в одном и том же виде производства. Так, давние конкуренты «Гудрич» и «Юнироял» решили в 1986 г., что лучшим способом контроля на рынке шин будет объединение их филиалов, занятых в производстве шин, в новую компанию. Так возникла «Юнироял — Гудрич компани», где капитал разделен пополам между корпорациями-основателями. Компания сразу заняла 2-е место среди производителей шин в стране. Президент новой компании разъяснил: «В конкуренции выживают только по-настоящему крупные компании»⁹. В таких альянсах объеди-

няются возможности обеих корпораций: «Юнироял» — традиционный поставщик «Дженерал моторз», а «Гудрич» контролирует рынок замены шин. Ежегодный объем продаж новой компании составит свыше 2 млрд долл.

Особенно велики преимущества централизации капитала перед накоплением при внедрении корпорации в новую отрасль. Это дает возможность преодолеть барьер монополизации, адаптироваться на рынке, использовать уже существующую систему связей с поставщиками и покупателями, избежать затрат на строительство промышленных объектов, разработку технологии, обучение персонала и т. д. В последние годы тенденция к проникновению в другие сферы методом поглощения действующих там компаний усилилась в связи с изменением отраслевой структуры американской промышленности, ускоренным развитием наукоемких высокотехнологичных производств. Например, автомобильные гиганты «Дженерал моторз», «Форд» и «Крайслер» планируют покупки больших компаний, занятых в сфере электроники. «Дженерал моторз» уже купила «Электроник дейта систем» и «Хьюз эйркрафт», истратив на это 7,6 млрд долл., что примерно равно прибылям корпорации за 1984—1985 гг. Что касается менее крупных компаний, то они скупаются автомобильным лидером буквально десятками. Основная часть из них производит электронную продукцию, робототехнику. Куплена даже компания, разрабатывающая технологию «искусственного интеллекта»¹⁰. Среди кандидатов на поглощение автомобильными монополиями такие огромные корпорации, как «Контрол дейта», «Ханиуэлл», «Ванг» и др.

О планах покупки компаний в самых современных отраслях, особенно связанных с производством микрокомпьютерной техники, объявили крупные военные концерны — «Локхид», «Боинг», «Рокуэлл интернэшнл», «Дженерал дайнемикс» и «Макдоннел — Дуглас».

Еще в конце 70-х годов корпорация «Гоулд» производила электрические батареи, другую электротехническую продукцию. Серия поглощений вывела ее в ряды крупных поставщиков на рынок современного автоматизированного оборудования, микрокомпьютеров, электронных компонентов, прочих высокотехнологичных изделий.

Известная компания «Зингер» внедрилась в про-

изводство аэрокосмических электронных систем, купив за 174 млн долл. компанию, действующую в этой отрасли, — «Дальмо — Виктор» — одно из подразделений электронной корпорации «Текстрон». А этот гигант в свою очередь совершил крупное внутриотраслевое поглощение: 1,4 млрд долл. было выплачено за присоединение к «Текстрон» корпорации «Авко».

Несомненно, новый этап в развитии научно-технического прогресса играет важную роль в бурной активизации поглощений и слияний в американской экономике. Монополии хотят укрепиться в новых отраслях, производствах, на новых рынках. Для этого используются разные методы, но одним из самых главных стала централизация капитала.

К серьезным факторам усиления волны слияний и поглощений, безусловно, относится иностранная конкуренция на американском внутреннем рынке. Руководители «Гудрич» и «Юнироял», создавшие совместную компанию, которая закрепила их бывшее соперничество в форме объединения одного из видов деятельности, объясняли это главным образом задачами конкурентной борьбы с японскими производителями шин.

Со своей стороны западноевропейские и японские корпорации проявляют интерес не только к рынку сбыта в США, но и к крупным поглощениям американских компаний. Например, одна из ведущих приборостроительных корпораций, «Уайт консолидейтед индастриз» (третий по величине производитель точных приборов в стране), была куплена за 785 млн долл. шведской компанией «Электролюкс», поглотившей и другую приборостроительную корпорацию США — «Тэппан». Теперь «Электролюкс» захватила прочные позиции в этой отрасли американской промышленности. В 1985 г. западногерманская БАСФ за 1 млрд долл. купила один из самых крупных филиалов «Юнайтед текнолоджиз», а «Империял кемикл индастриз» из Великобритании за 750 млн долл. купила ряд химических подразделений корпорации «Беатрис фудз»; «Брокен хилл» из Австралии за 1,2 млрд долл. приобрела несколько подразделений «Монсанто» и т. д.¹¹

Что касается японских монополий, то им удалось устроить за 1980—1986 гг. свои прямые инвестиции в США, и, по оценкам американских специалистов, только их вложения в промышленность страны будут увеличиваться ежегодно примерно на 14 % до конца

столетия. Эта экспансия осуществляется в самых разных формах, в том числе и путем поглощения крупных компаний. Вот несколько примеров: «Ниппон кокан» по существу поглотила «Нэшнл стил корпорейшн», захватив 50 % акционерного капитала; «Мазда мотор» купила несколько филиалов «Форд мотор»; ряд филиалов «Крайслер» теперь в руках у «Мицубиси» и т. д. Особенно активны японские компании в сфере электроники.

В очень многих случаях слияния американских компаний, казалось бы занимающих достаточно прочное положение на рынке, вызваны именно угрозой укрепления иностранных фирм, скупающих уже не только небольшие, но и крупные корпорации США.

Бум централизации капитала в значительной мере питается поддержкой рынка капитала, который смог обеспечить мобилизацию больших сумм, требующихся для покупок компаний. Механизм финансирования централизации капитала постоянно совершенствуется в интересах как корпораций-поглотительниц, так и обслуживающих сделки финансовых институтов, прежде всего банков. Ни одна из крупных операций по покупке компаний за последние годы не обошлась без участия мощных банковских монополий, предоставивших соответствующие кредиты.

Банковское законодательство США запрещает передавать в руки одного заемщика сумму, превышающую 15 % собственного капитала банка. Теперь же требуются очень большие кредиты в связи с ростом стоимости сделок. Американские банки прибегли к давно используемой практике организации консорциумов. Например, для финансирования поглощения компании «Сигнал» консорциум банков во главе с «Бэнкамерика» предоставил кредит в 3 млрд долл., а для покупки «Рольм» ИБМ получила кредит в 11 млрд долл. Главные банки страны в состоянии мобилизовать через консорциумы кредиты в 20 млрд долл. и больше. Этого достаточно для поглощения даже гигантов типа «Экссон» или ИБМ.

Не отстают и инвестиционные банки. Они не только ищут для своих клиентов подходящие для поглощения компании и проводят всю финансовую часть таких операций. После поглощения обычно возникает огромная краткосрочная задолженность корпораций. Тогда они обращаются к рынку ценных бумаг. Здесь инвестиционные банки и другие финансовые институты проявляют чудеса изобретательности. Так, в последние годы

широко распространились очень доходные «бросовые облигации» — так называемые джанк бондз, которые обеспечиваются прежними займами. Размах операций с этими ценными бумагами стал столь большим, что начал вызывать тревогу властей. Когда эти сделки превысили 13 млрд долл. в год, ФРС была вынуждена внести некоторые ограничения в их использование для финансирования очень крупных поглощений.

Вместе с масштабами сделок растет и задолженность корпораций-поглотительниц. «Многие крупные корпорации, которые имеют большие долги, за последние годы накопили их в связи с расходами на слияния и поглощения и теперь оказались в ситуации, требующей немедленного уравнивания их балансов»¹², — пишет «Бизнес уик». Проведенные в США исследования свидетельствуют: как правило, компании обрабатывающей промышленности после своего поглощения оказываются менее прибыльными, чем такие же по величине капитала и масштабам операций самостоятельные компании той же отрасли. Было рассмотрено 58 крупных поглощений за 1972—1986 гг.; в половине из них поглощаемая компания не получает прибылей, достаточных для покрытия расходов, связанных с поглощением.

Но есть и удачливые в этом плане корпорации: «Дженерал электрик» даже после таких больших покупок, как компания «Эр-Си-Эй», финансовый гигант «Киддер, Пибоди» и ряд других, имела в 1987 г. свыше 2 млрд долл. наличными. Многие монополии находят выход в продаже части своих акций, с тем чтобы полученные средства бросить на новые приобретения компаний, но другой отраслевой специализации — более сильных либо обладающих передовой технологией.

Американская экономическая пресса пестрит сообщениями об убытках, понесенных корпорациями после крупных слияний. В сталелитейной промышленности, например, одна из главных дочерних компаний ЛТВ, «Джонс энд Лафлин стил», слилась с «Рипаблик стил», относившейся к лидерам металлургической промышленности. Новая корпорация — «ЛТВ стил компани», возникшая как результат слияния, сократила в 1985 г. издержки производства на подконтрольных заводах на 500 млн долл. Однако затраты, связанные со слиянием, иностранная конкуренция и падение цен на сталь в сумме привели как к росту задолженности ЛТВ, так и к убыткам новой компании в 1986 г.

В более современной отрасли компьютерного производства уже упоминавшееся слияние «Бэрроус» со «Сперри» весьма проблематично в аспекте ожидаемых финансовых результатов. Оценивая эти перспективы, американские эксперты опасаются, что может повториться ситуация 70-х годов. Тогда «Сперри» купила у «Эр-Си-Эй» все подразделения, занятые производством компьютеров, а «Ханиуэлл» совершила аналогичную покупку у «Дженерал электрик». В обоих случаях сделки оказались неприбыльными, новые компании, созданные на их основе,— неконкурентоспособными, а сами слияния вскоре утратили свой смысл и были аннулированы¹³.

Электронный гигант «Монсанто», купивший за 2,7 млрд долл. корпорацию «Сёрл», продал во имя этого много своих подразделений и полностью истощил свой пенсионный фонд. Та самая электронная монополия «Текстрон», которая поглотила крупную корпорацию «Авко» и продала одно из основных подразделений компании «Зингер», под давлением высокой задолженности (в результате поглощения) продала еще 10 из 36 своих дочерних компаний¹⁴. Монополия пищевой промышленности «Беатрис фудз», совершив несколько солидных поглощений, сама попала в ряды крупных должников и вынуждена была продать «Кока-коле» свою очень большую дочернюю компанию за 1 млрд долл.

Многие корпорации покупают свои акции у других держателей с целью уберечься от возможного поглощения, опасность которого теперь не исключена даже для самых крупных монополий. Для тех, кто планирует новые поглощения больших компаний, покупка собственных акций имеет и другой смысл: все чаще в условиях высокой задолженности приобретение новой компании обходится дешевле, если оно финансируется путем обмена акциями, а не за наличные деньги. Корпорация-поглотительница, скупив часть своих акций у нескольких держателей, меняет их на акции поглощаемой компании, но в такой пропорции, чтобы обеспечить свой контроль над ее капиталом. Это тем более возможно, что очень часто компании идут на свое поглощение добровольно, видя в альянсе с мощным концерном способ увеличения доли контроля на рынке, внедрения в новые сферы бизнеса или другие выгоды. Так, «Дженерал моторз» скупила собственные акции на 2 млрд долл.,

планируя приобретение новых компаний. Операция, ведущая к консолидации акционерного капитала корпорации и его распределению между вновь приобретенными подразделениями, повышает безопасность «Дженерал моторз». В наши дни и этому гиганту приходится считаться с возможностью скупки значительной части своих акций национальными и особенно иностранными конкурентами.

Такие тенденции в политике крупных корпораций на рынке капиталов прямо связаны с новой волной централизации капитала. Причем возникла своеобразная спираль развития этого процесса: высокая задолженность компаний, дефицитность средств финансирования, будучи следствием слияний и поглощений, вызывают усиленные продажи и покупки целых фирм, филиалов, больших пакетов акций. Тем самым придается дополнительный импульс и без того очень активной централизации капитала.

Нынешняя активизация слияний и поглощений по существу означает перестройку промышленных монополий США, попытку их адаптации к требованиям научно-технического прогресса, к более жестким условиям соперничества между собой и с иностранными конкурентами. На современном этапе НТР происходит не только радикальная модернизация производства, но и переход экономики к новому технологическому укладу. Это и вызвало невиданную волну слияний и поглощений как способа приспособления монополистической структуры промышленности к изменившемуся характеру производительных сил.

Для той же «Дженерал моторз» покупки многих компаний — один из методов реализации главной стратегии: создание производства качественно нового уровня, основанного на самой современной научно-технической и технологической базе. Этим определяется интерес «Дженерал моторз» к компаниям наукоемких отраслей: электронной, биотехнологической, производящей средства автоматизации. Корпорация преследует цель создать интегрированный комплекс проектирования, производства, сбыта и послепродажного обслуживания автомобилей на основе электронной автоматизации всех этих процессов. Признано, что только так она сможет противостоять конкуренции японских и западноевропейских компаний. В ходе структурной перестройки скупаются не те фирмы, которые могут дать текущее увеличение

прибылей, а те, которые в состоянии обеспечить качественное улучшение производственной структуры и других аспектов организации «Дженерал моторз». Поэтому поглощаются компании разной величины — от самых крупных (типа «Электроник дейта систем») до небольших рискованных фирм, пытающихся «технологизировать» передовые достижения современной науки.

Точно так же проводится политика централизации капитала во многих других самых мощных промышленных монополиях. А это служит одним из факторов бурной активизации слияний и поглощений.

Электронный гигант ИБМ в течение многих лет не прибегал к поглощениям других компаний. В 1984 г. им был куплен за 1,3 млрд долл. электронный концерн «Рольм». Операция не принесла ИБМ больших доходов. Но здесь ставилась другая задача: укрепление позиций в конкурентной борьбе с АТТ и с японскими компаниями на рынке средств связи. А для этого, как и в случае с «Дженерал моторз», требуется внутренняя перестройка корпорации на передовой научно-технической базе, без чего победить в современном соперничестве монополий невозможно даже лидерам американского промышленного бизнеса. Руководство ИБМ планирует преобразовать корпорацию в самый мощный научно-производственный комплекс в своем бизнесе. Производство перестраивается на выпуск единых информационных сетей, включающих не только электронно-вычислительную технику, но и средства связи. До сих пор на рынке средств связи из американских компаний доминирует АТТ. ИБМ же была более сильна в области компьютерной техники. Для создания единых информационных систем, в которых компьютеры будут подключены к средствам связи, ИБМ необходимо распространить свои стандарты на оба вида техники. В связи с этим и возникла идея поглощения «Рольм», где были достигнуты большие успехи в проектировании и производстве именно такой техники связи, которая способна передавать информацию не только обычными методами, но и путем электронной сигнализации. Двукратные попытки ИБМ самостоятельно освоить выпуск этой техники высокого качества оказались безрезультатными. А между тем главный конкурент — АТТ приступила к созданию единых информационных сетей. Ясно, что, поглощая «Рольм», руководство ИБМ интересовалось не непосредственными коммерческими результатами сделки, а

включением этой компании в новую организационную структуру корпорации, нацеленную на будущие конкурентные победы.

Эти примеры раскрывают один из секретов современной волны централизации капитала в США: многочисленные случаи приобретения крупных компаний, не дающие роста прибылей и увеличивающие задолженность компании-поглотительницы, но тем не менее завершающиеся нередко поисками новых покупок, поглощений, слияний. Здесь задачи стратегии, несомненно, превалируют над учетом текущей прибыльности. Не случайно среди покупаемых компаний очень велик удельный вес занятых в наукоемких производствах, в сфере высокой технологии. Именно они лучше всего вписываются в перестраивающиеся структуры ведущих американских монополий.

Конечно, далеко не во всех случаях убыточные поглощения объясняются стратегией перестройки. Многие эксперименты с присоединением чужого капитала и компаний оказываются неудачными, не все поставленные цели достигаются. К переменам в облике крупнейших промышленных корпораций США, их успехам и провалам в преобразовании производственной базы на основе использования достижений НТР мы еще вернемся. Сейчас же важно показать, что сама по себе эта перестройка питает усиление процесса централизации капитала, служит его довольно значительным фактором. В то же время активизация слияний и поглощений обеспечивает дальнейшую модификацию главных промышленных монополий США.

Однако есть и другие причины усиленной централизации капитала. Многие слияния имеют чисто оборонительный характер — это сделки во имя выживания. Например, текстильные корпорации очень часто прибегают к слияниям не потому, что они преследуют цели перестройки своих структур, адаптации к высшим научно-техническим достижениям. Здесь главную роль играет конкуренция более дешевых и качественных иностранных товаров.

Длительный застой в текстильной индустрии США, которая в полной мере испытала на себе результаты неравномерного развития отраслей и сфер при капитализме, лишил основную часть компаний конкурентоспособности по современным высоким критериям. Степень монополизации в отрасли была относительно невысокой,

а каждая из крупных корпораций контролировала относительно меньшую, чем лидеры других отраслей, долю рынка. Теперь события здесь развиваются под лозунгом: «Лучше быть меньше числом, но сильнее!» Начиная с 1985 г. половина ведущих текстильных компаний, те, что посильнее, поглощают своих конкурентов целиком или группы их подразделений. Лидер отрасли — «Спринг индастриз», купив за 265 млн долл. «Ловенстайн корпорейшн», захватила $\frac{1}{4}$ рынка текстильной продукции. Еще четверть рынка оказалась под контролем «Дж. П. Стивенс», поглотившей компанию «Бурлингтон». «Филдкрест» купила за 250 млн долл. «Каннон» и контролирует теперь половину национального рынка полотняных тканей¹⁵. Другие, менее мощные компании пытаются внедриться в смежные отрасли, например в швейную промышленность. Но и здесь их встречает жесткая «своя» и иностранная конкуренция.

Иногда во вновь купленные компании переводятся собственные нежелательные (с точки зрения отраслевой ориентации) или убыточные подразделения, которые не удастся выгодно продать. Некоторые достаточно крупные компании даже объединяют такие свои неудачливые филиалы и дочерние компании. Например, «Дженерал телефон энд электроникс» и «Юнайтед телекоммуникейшнз» создали совместную компанию дальней телефонной связи. У обеих корпораций такого рода подразделения дают только убытки. Совместная же компания объединяет усилия обеих корпораций-основательниц по развитию данного вида производства. В лице такой компании появился серьезный конкурент АТТ и японским монополиям, захвативший более $\frac{1}{3}$ средств дальней телефонной связи.

В целом же одна из тенденций нынешней перестройки американских промышленных монополий состоит в консолидации капитала. Этот процесс развивается в форме слияний, поглощений, продаж и покупок подразделений, отдельных производственных линий. Журнал «Бизнес уик» отмечает, что главной целью современной волны слияний и поглощений является выработка «стратегии приспособления к зрелости внутреннего рынка и поисков новых рынков за границей»¹⁶.

Действительно, «зрелость» внутреннего и внешних рынков, если ее понимать как условия конкуренции, возросла настолько, что лишь сосредоточение значительной части совокупного промышленного капитала у са-

мых больших монополий и его использование в сужившемся круге наукоемких передовых производств могут помочь лидерам американского бизнеса выиграть схватку с иностранными соперниками «дома» и за границей. Да и выяснение их конкурентных отношений между собой достигается сейчас только способом перестройки деятельности, управления, организации, наиболее оптимального размещения сконцентрированного и централизованного капитала.

Большой вклад в развитие безудержных слияний и поглощений внесла экономическая политика государства, нацеленная на «развязывание рук» крупному бизнесу. «Дженерал электрик» купила корпорацию «Эр-Си-Эй» за 6,28 млрд долл. — самое большое поглощение за пределами нефтяных монополий до этого времени в американской истории. Раньше монополии постоянно конкурировали друг с другом: обе заняты в производстве средств связи и в электронике, обе являются очень крупными производителями военной техники и поставщиками по военным программам, обе ориентированы на рынки одной и той же продукции. Законодательство США содержит целый ряд ограничений для подобного рода поглощений, поскольку они ухудшают условия «свободной конкуренции». Но председателю совета директоров «Дженерал электрик» Джеку Уэлчу удалось убедить власти, что эта сделка даст возможность монополии победить в конкурентной борьбе с японскими и западноевропейскими корпорациями, стать «сильным конкурентом глобальных масштабов»¹⁷. Аргумент вполне соответствовал подходу администрации Рейгана к стратегии мощных монополий и был принят. Лозунг «социального дарвинизма» «Пусть выживут немногие, но зато самые сильные!» последовательно реализуется. Корпорации практически не встречаются с серьезными ограничениями при любых слияниях и поглощениях.

Правда, и раньше монополистический капитал США умел находить многие пути обхода антитрестовского законодательства: подчинение фирм при сохранении их юридической независимости, организация совместных компаний, негласные соглашения с конкурентами и др. И все же на протяжении нескольких десятилетий антитрестовские законы были серьезной помехой для поглощения конкурентов в высокомонополизированных отраслях промышленности, а обходные маневры не могли полностью решить проблему укрепления позиций

крупнейших корпораций путем захвата таких же больших конкурирующих компаний.

Бум слияний и поглощений 80-х годов во многом обязан своим появлением ослаблению ограничений и предписаний антитрестовских правил. Сначала, не меня законодательства, администрация просто по-своему интерпретировала законы. Так, в 1982 г. были изданы новые правила оценки слияний и поглощений для определения того, попадает или не попадает сделка под антитрестовское законодательство. Такие правила не пересматривались с середины 60-х годов. Пересмотр правил был проведен под знаком либерализации. Уровень концентрации производства и капитала, доля контролируемого рынка и другие показатели монополизации, существенные для ограничения свободной конкуренции, стали теперь гораздо выше, чем раньше. Допускались практически любые комбинации сливающихся компаний или варианты поглощений, если партнеры могли доказать, что операция означает «дополнение друг друга», а не результат конкуренции и что в итоге не будет значительных преград для появления на данном рынке серьезных конкурентов.

Это был важный сдвиг в государственной антитрестовской политике, но он не был еще оформлен законодательно. Крупный бизнес продолжал пугать власти усилением роли иностранных корпораций в американской экономике и импортных товаров на внутреннем рынке. Выход из ситуации предлагался в снятии любых помех на пути централизации капитала ведущими монополиями США. Только так они считали для себя возможным противостоять иностранной конкуренции.

Администрацией был разработан план реализации курса на ослабление ограничительного законодательства, регулирующего слияния и поглощения. Аргументы в пользу либерализации антитрестовских законов базируются на том, что снятие или серьезное ослабление антитрестовских мер сможет решить проблему устранения дефицитности торгового баланса США. Указывается, что американские компании, ограниченные пока в слияниях и поглощениях, недостаточно сильны для конкуренции с зарубежными монополиями. «Юридическое устранение антитрестовских барьеров стимулирует конкуренцию, особенно ценовую конкуренцию на рынках... поэтому значительная свобода слияний для американских компаний, ощущающих сильное давление

иностранных соперников, — это решение, время которого настало»¹⁸.

Но естественно, есть и противники таких законодательных преобразований. Возражения поступают чаще всего от тех слоев промышленных бизнесменов, которые напуганы «развязыванием рук» гигантских монополий. Угроза захвата, поглощения маячит перед большинством компаний, даже очень крупных. Только верхушка монополистического капитала видит в либерализации регулирования процесса централизации путь к укреплению своих позиций. Однако именно в интересах этой верхушки проводится современная государственная политика США.

Характерно, что за один 1985 год в американский конгресс было подано 42 законопроекта, содержащих меры по сдерживанию разбушевавшейся волны поглощений и слияний. Но ни один из них не был принят. Обозреватели деятельности конгресса ожидают юридической легализации свободы от антитрестовского регулирования. А пока суды США переполнены делами о нарушении при поглощениях еще действующих законов. 1985 год был в этом смысле рекордным. Судебные разбирательства затронули сделки на общую сумму 11,1 млрд долл. Возникла даже классификация поглощений на «мирные» и «враждебные». В первом случае покупаемая компания не возражает против своего присоединения к могущественной монополии, во втором — поглощаемая компания бывает застигнута врасплох и теряет самостоятельность помимо своей воли.

В США, как обычно бывает в таких случаях, нашелся штат, где судебные органы наиболее благоприятно относятся к «враждебным» поглощениям. На сей раз им стал штат Делавэр, где незамедлительно сосредоточилась основная часть дел по решению вопроса о законности проведенных операций. А тем временем администрация принимает практические меры по стимулированию процесса монополизации. В 1984 г. правительство добилось принятия национального закона о кооперативных исследованиях. Он свел на нет антитрестовское регулирование в области НИОКР. Исчезли барьеры для проведения совместных НИОКР в специальных смешанных компаниях, создаваемых на паевых началах несколькими корпорациями. Были приняты и другие меры, открывающие дорогу частичной интеграции научно-технической деятельности крупных корпораций. Тем самым конку-

рентные отношения между лидерами бизнеса в промышленности проявились в новой форме: раздел сфер влияния происходит уже в период создания новых научных и технических решений. Союзы самых мощных монополий, объединяющих свои возможности в научно-технической области, захватывают контрольные позиции в отрасли, которые делят только друг с другом, и не допускают серьезного вмешательства аутсайдеров.

Если представить себе группы монополий, связанных долговременными узами собственности, интересов, координации стратегии, и учесть, что эти группы немыслимы без присутствия мощных финансовых институтов, то очевидно, что при современном ослаблении сдерживающих мер такие группы становятся центрами контроля в национальной экономике. Но об этом речь пойдет дальше. Пока же важно подчеркнуть, что государственная политика «раскрепощения» самого крупного монополистического капитала от антитрестовских и других законов явилась одной из главных причин разгула слияний и поглощений в ходе консолидации сил ведущих промышленных корпораций США. Централизация капитала — эта, по выражению К. Маркса, «экспроприация капиталиста капиталистом»¹⁹ — в силу действия многих факторов стала, таким образом, в современных условиях одним из основных экономических процессов в американском национальном хозяйстве.

Стоит привести несколько статистических данных о масштабах явления. Уже в 1981 г. число слияний и поглощений увеличилось в 2,5 раза по сравнению с 1975 г., а средняя стоимость одной такой сделки — почти в 3 раза. Затем процесс начал развиваться с необычайной стремительностью. В 1984 г. в США было зарегистрировано более 2,5 тыс. слияний и поглощений. Только в первые 100 крупнейших сделок были вовлечены корпорации с числом занятых более 4,5 млн человек, или 4,3 % всех занятых в экономике страны. За 1983—1987 гг. было зарегистрировано около 15 тыс. слияний и поглощений общей стоимостью свыше 0,5 трлн долл. В результате изменились названия половины из 1 тыс. крупнейших компаний²⁰. Здесь не учитываются отмеченные уже случаи покупки корпорациями больших пакетов собственных акций, что дает дополнительный импульс панике перекупок.

При любом варианте речь идет о небывалом буме централизации капитала, в который втянуты самые

мощные промышленные монополии США. Возник термин «мегапоглощения», обозначающий сделки по покупке ведущих, всемирно известных корпораций. Газета «Уолл-стрит джорнэл» писала в 1986 г. (20 января), характеризуя эту тенденцию: «Менеджеры преуспевших американских корпораций, вместо того чтобы искать или создавать новые возможности для роста своего бизнеса, просто расходуют быстро растущие прибыли на финансирование ограниченного числа очень больших поглощений попавших в трудное положение гигантских компаний».

Список «мегапоглощений», а также покупок значительной доли участия в очень больших компаниях или их крупных подразделениях выглядит весьма внушительно. Мы встречаем здесь названия корпораций — жертв централизации, которые продолжительное время олицетворяли силу американского промышленного бизнеса. За 1984—1987 гг. были поглощены такие нефтяные гиганты, как «Гетти ойл», «Галф ойл», «Коноко», радиоэлектронные «Эр-Си-Эй» и «Сигнал», авиастроительные «Хьюз эйркрафт» и «Аллен Бредли», пищевые «Дженерал фудз» и «Карнейшн». В каждом из перечисленных случаев стоимость сделки превышала 2 млрд долл. 68 монополий из «клуба 500», включая «Беатрис фудз», «Кайзер алюминум», «Леви Страусс», «Юнироял», «Юнайтед текнолоджиз», серией продаж собственных подразделений и покупок других больших компаний полностью перестроили свою структуру.

В связи с волной слияний и поглощений возник новый термин — «плавающие компании». Он относится к фирмам, неоднократно менявшим свою принадлежность за последние годы. Например, довольно крупная компания по аренде автомобилей «Эвис» пережила целую серию поглощений другими корпорациями, каждый раз подрывая финансовое положение покупателя. Производящая спиртные напитки «Букингем корпорейшн» переходила из рук в руки 5 раз. А всемирно известная вагоностроительная корпорация «Пульман», основанная еще в 1867 г., к началу 80-х годов нынешнего века оказалась на грани банкротства и была поглощена компанией «Хилбрейтор фрай». Но сама покупательница спустя несколько лет оказалась поглощенной «Сигналом» — тем самым, который в 1985 г. купила «Эллайд». В ходе последнего поглощения «Пульман» удалось освободиться и стать независимой. Однако в том же году она

слилась с «Пибоди интернэшнл». Объем продаж новой корпорации «Пульман — Пибоди» в 1985 г. составил 686 млн долл., или меньше четверти продаж «Пульман» в 1980 г., перед потерей ею независимости ²¹.

Конечно, коль скоро в лихорадку слияний и поглощений втянуты самые мощные монополии, причем с обеих сторон — и как «агрессоры», и как «жертвы», — то уж традиционное исчезновение более скромных компаний в результате покупок и просто банкротств исчисляется тысячами. Рекорд был достигнут в период экономического кризиса 1980—1982 гг., когда рост числа банкротств приблизился к уровню «великой депрессии» 1929—1933 гг.: за 1981—1982 гг. разорилось около 43 тыс. нефинансовых корпораций. В 1982 г. обанкротились и были поглощены каждые 89 из 10 тыс. компаний (против 100 из 10 тыс. в 1933 г.) ²². Но и после кризиса положение дел относительно некрупных компаний мало изменилось. Больше того, слияния, поглощения и другие комбинации ведущих монополий лишают многих участников рынка всяких надежд на выживание. После любой крупной операции по поглощению или слиянию гигантов, как правило, прекращают существование десятки компаний.

Государственная политика поддержки крупного бизнеса в 80-е годы, разрешение по существу любых операций по поглощению нанесли сильный удар по немонополизированному сектору американской промышленности. Член Национальной ассоциации мелкого бизнеса США Поль Лодато констатировал: «Последовательное ослабление антитрестовских законов служит основой поглощений множества скромных компаний» ²³. С этим утверждением трудно не согласиться перед лицом фактов, свидетельствующих о нынешней волне централизации промышленного капитала США.

Как известно, эта волна не является первой в истории американского хозяйства. Нечто похожее происходило и раньше, на переломных этапах формирования монополистической структуры: в 90-е годы прошлого века, когда господство монополий только утверждалось; в 20-е и 60-е годы нынешнего столетия, когда эта структура претерпела качественные изменения. Такой период наступил и в 80-е годы. Он отличается не только тем, что современная лихорадка слияний и поглощений гораздо шире по размаху, чем любая из предыдущих. Иначе говоря, дело не только в масштабах процесса, но и в но-

вых тенденциях, которые он содержит, в его отличительных особенностях. Прежде всего фоном и главным движущим фактором нынешней волны централизации капитала служит научно-техническая революция на ее новом этапе, ломающая привычный облик производства, сложившуюся систему производственных связей, в конечном счете — условия общественного воспроизводства. Предпосылки для перехода к новому технологическому укладу одновременно предопределяют и изменения в организации монополистического капитала, в формах его движения.

Приведенные данные о том, как протекает централизация капитала в США в 80-е годы, позволяют выделить целый ряд новых моментов. Изменения касаются прежде всего состава поглощаемых компаний. Если раньше поглощались главным образом мелкие и средние фирмы, не выдержавшие конкуренции, то теперь способы установления монополистического контроля путем централизации капитала умножились. В ряде случаев «жертвами» поглощений становятся не только самые крупные, но и вполне жизнеспособные корпорации с благоприятными перспективами деятельности. Но они мешают нескольким гигантам отрасли ужесточить контроль над рынком. При других вариантах сами эти гиганты идут на объединение с той же целью. Очень часто лидеры одной отрасли намеренно дают себя поглотить ведущим монополиям других, но более прогрессивных и перспективных отраслей. И. Д. Иванов отметил эту тенденцию еще в начале ее развития, когда в 1978 г. писал: «...процесс направляется уже не столько на обобществление производства как таковое, сколько на сопутствующее ему подавление конкуренции»²⁴.

Действительно, быстрое увеличение поглощаемых активов в 80-е годы, вовлечение в число поглощенных самых крупных американских корпораций свидетельствуют о том, что укрепление конкурентных позиций путем устранения главных соперников происходит одновременно с наращиванием контролируемого производственного потенциала. Изменились и те, кто поглощает. Если в 60-е годы волну централизации капитала стимулировали главным образом конгломераты, то теперь на передний план выдвинулись ведущие концерны, для которых покупка компаний далеко не всегда вызвана лихорадкой спекулятивного бума. Она скорее диктуется задачами перераспределения производственных и фи-

нансовых ресурсов в интересах все тех же конкурентных позиций по сравнению с национальными и иностранными соперниками. Само появление серьезной иностранной конкуренции как одного из важнейших факторов слияний и поглощений — качественно новая черта централизационного процесса в США.

Однако и число сделок по слияниям и поглощениям чисто спекулятивного характера остается очень большим. Раньше уже шла речь о том, что волна централизации неминуемо порождает спекулятивное взвинчивание стоимости сделок. Но дело не только в этом. Значительную роль в развитии безудержной погони за «чужими» компаниями сыграла экономическая политика государства, наложившая отпечаток на тенденции централизации капитала в 80-е годы.

Длительно применявшиеся жесткие кредитно-денежные меры государственного регулирования экономики привели в течение нескольких лет к утечке капитала из сферы долгосрочного производительного инвестирования. Корпорации с большими ликвидными ресурсами в условиях «дорогих денег» сочли за благо активизировать поглощения самых разных компаний, часто на короткий период, в спекулятивных целях. Такие вложения капитала длительное время были менее рискованными, чем финансирование новых производственных программ. Основным мотивом многих поглощений стало получение высоких дивидендов с последующей продажей пакета акций.

Но у большинства компаний финансовое положение в период кризиса начала 80-х годов, да и после него, было весьма тяжелым, а широкий размах спекулятивных сделок «благополучных» монополий еще больше затруднял возможности рефинансирования быстро растущей задолженности. Даже компании-гиганты вынуждены были пойти на продажу части своих подразделений для мобилизации ликвидных ресурсов. Продали ряд своих филиалов такие крупные монополии, как ИТТ, «Юнион карбайд», «Крайслер» и др., причем именно по названной причине. И только позже, уже в середине текущего десятилетия, спекулятивные стимулы централизации капитала дополнились другими факторами, среди которых немаловажную роль стали играть потребности перестройки производственно-технической базы и организации крупнейшего монополистического капитала в соответствии с требованиями нового этапа

НТР и резким обострением конкурентной борьбы.

Изменился сам характер операций по поглощению. Еще в 70-е годы свыше $1/2$ капиталовложений в поглощения приходилось на покупку филиалов, подразделений, а не целых компаний. Теперь ситуация стала иной: чаще всего компании, причем самые крупные, скупаются целиком. Именно поэтому ежегодно из «клуба 500» исчезают названия полутора-двух десятков, а то и более компаний. Хотя сейчас, как было показано, процветает бизнес на перегруппировке между монополиями-лидерами дочерних подразделений, предприятий, производственных линий, точнее будет сказать, что нынешняя волна слияний и поглощений развивается путем сочетания всех ранее известных форм централизации капитала. Наконец, эта волна отличается тем, что она в большей степени, чем когда-либо раньше, захлестнула менее мощные корпорации, в особенности немонополизированный сектор американской промышленности.

Очевидно одно: перестройка монополистической структуры, очень активно развернувшаяся в последние годы, стимулируется ускорением централизации капитала, причем, пожалуй, даже в большей мере, чем процессом концентрации. А сочетание развития концентрации и централизации производства и капитала обеспечивает рост монополизации, непосредственно отражаясь на общем облике промышленного звена финансового капитала США.

Крупнейшие американские монополии владеют сотнями предприятий. В 80-е годы усиливается несовпадение концентрации производства и концентрации производительного капитала. Концентрация этого капитала в руках наиболее мощных монополий, как было показано, нарастает, что ведет к усилению их контроля в отдельных отраслях и в системе межотраслевых связей. Концентрация же производства на одном предприятии определяется прежде всего границами его эффективности. Повышение эффективности производства, как известно, относится в последнее время к числу самых острых для США проблем. Уровень же эффективности во многом зависит от размеров предприятия. При концентрации производства на одном предприятии достигается снижение удельных издержек производства за счет роста его масштабов. Примерно 25 % всего прироста производительности труда в США было получено за

последние десятилетия в результате экономии на масштабе производства²⁵.

Однако мелкие и средние предприятия США отличаются во многих случаях достаточной технической оснащенностью, значительной долей нового оборудования, способностью к быстрой смене номенклатуры продукции. Главным преимуществом таких предприятий является высокая степень специализации, причем не только на производстве готовых изделий, но и на отдельных технологических операциях, на выпуске деталей, узлов, частей продукции. Производительность труда здесь часто бывает не ниже, а даже выше, чем на заводах-гигантах. Поэтому в структуре американской промышленности наряду с крупными сохраняется много средних и мелких заводов.

Если до середины 60-х годов происходил быстрый рост оптимальных размеров предприятий и соответственно увеличение доли крупных в выпуске продукции, то в 70-е годы последовала стабилизация этих показателей, а затем требования специализации вызвали даже их снижение. Это относится в первую очередь к передовым наукоемким отраслям, где единый титул собственности объединяет многие небольшие, но рентабельные предприятия, которые рассматриваются как интегрированные части производственного механизма, управляемого из одного центра.

Преимущества монополий США реализуются кроме всего прочего и за счет возможности сочетать в структуре собственности как крупные предприятия, выигрывающие в эффективности вследствие масштабов производства, так и меньшие по размерам, узкоспециализированные заводы и фабрики, достигающие высокой рентабельности. Поиски оптимальных размеров отдельных предприятий и их объединения в рамках дочерней компании или филиала, а также эффективного взаимодействия самих этих подразделений в масштабах всей корпорации относятся к наиболее принципиальным аспектам экономической стратегии современных американских монополий. При этом сокращение оптимальных размеров предприятий, рост доли средних и мелких производственных единиц не наносят никакого ущерба общему уровню монополизации производства. При любом среднем размере принадлежащего монополии предприятия решающим для нее является сосредоточение в своих руках значительной части производства, капита-

ла, что позволяет контролировать рынок и господствовать на нем.

Новой чертой в структуре промышленных монополий высшего разряда, несомненно, стало также сочетание дочерних компаний, филиалов, подразделений разной величины и мощи. В этом нашла своеобразное отражение специфика современных процессов концентрации и централизации капитала. В ходе перестройки крупные монополии создают заново или намеренно приобретают одновременно достаточно значительные по величине и совсем небольшие компании. Мелкие компании играют роль своего рода рискованных фирм внутри монополий. В них апробируются вводимые виды производств, успешность освоения новых рынков, определяется перспективность применения той или иной технологии, разработанной в монополии, а также прочие нововведения, отличающиеся рискованностью коммерческих перспектив. Эти скромные компании далеко не всегда прибыльны, но очень важны. Современные корпорации — лидеры промышленности США — стремятся сочетать уже не только предприятия, но и подразделения разных размеров, интегрированные в гигантские хозяйственные структуры. Повышение эффективности деятельности всей монополии и здесь достигается путем оптимизации взаимодействия составных частей, вместе взятых. Например, химическая монополия «Дюпон де Немур» уже в 60-е годы стала вкладывать капиталы в создание новых или в покупку «чужих» небольших компаний, включавшихся в состав концерна. Число таких вновь создаваемых или поглощаемых компаний росло из года в год, но все они были заняты в тех видах производств, где раньше «Дюпон де Немур» собственного опыта не имела, а часть из них — в принципиально новых производствах или технологиях. Многие из этих незначительных по величине филиалов и дочерних компаний химического гиганта долгое время не давали прибыли, другие не дают ее и сейчас, часть подразделений оказались убыточными и были ликвидированы. Однако производство продуктов, разработанных в этих скромных компаниях, обеспечивает половину всех прибылей «Дюпон де Немур».

Таким образом, тенденции роста лидеров промышленного бизнеса в современных условиях, безусловно, отличаются очень большой спецификой, что отражается и на облике самих монополий, и на характере их взаимо-

действия с банковским звеном финансового капитала США. А это в свою очередь не может не сказываться на методах контроля верхушки монополистического бизнеса в национальном хозяйстве страны.

2. Современный облик монополий

Каковы же они, современные промышленные монополии США, выросшие до гигантских размеров на дрожжах концентрации и централизации производства и капитала? Их вид во многом отличается от того, каким он был еще полтора-два десятилетия назад. Новые черты приобрели производственная, научная, техническая деятельность крупных корпораций, их организационное устройство и характер операций, принципы отраслевой ориентации и система взаимосвязей друг с другом, методы контроля немонополизированного бизнеса и рыночная стратегия, степень зависимости от внешней торговли и конкурентная борьба с иностранными соперниками.

80-е годы отмечены весьма динамичной и глубокой перестройкой, реорганизацией ведущих промышленных корпораций США. В этом нашли отражение многие процессы: изменение условий воспроизводства, новый этап НТР и структурные сдвиги в национальном хозяйстве, перемены в системе государственно-монополистического регулирования, массивное наращивание вооружений, новое соотношение сил между основными центрами империалистического соперничества.

В соответствии со значимостью всех этих важнейших явлений в экономике современного капитализма монополистический капитал пытается приспособиться к ним по самым разным направлениям. Поэтому и новые черты промышленных монополий США столь разнообразны. Их описание, анализ, осмысление тенденций дальнейшего развития — предмет самостоятельного исследования. В контексте же проблематики данной работы нас интересуют те новшества в крупнейших корпорациях американской промышленности, которые обуславливают систему взаимосвязей в финансовом капитале. Ведь именно этим определяется их доступ к контролю в обширной национальной экономике, все вытекающие отсюда возможности диктата, влияния, господства.

Что изменилось с этой точки зрения в промышлен-

ных монополиях США? Прежде всего усилилось подчинение самым мощным промышленным монополиям системы связей между отраслями и сферами национальной экономики. Как раз именно здесь в 80-е годы происходят весьма серьезные перемены.

Известно, что хотя во многих отраслях американской промышленности полный контроль осуществляют два — четыре монополистических лидера, зоны их влияния не ограничиваются рамками отдельных отраслей. Крупные корпорации владеют множеством предприятий в нескольких отраслях обрабатывающей и добывающей промышленности, в торговле, финансовой сфере, агропромышленном комплексе. Они имеют систему разнообразных связей с другими компаниями. Речь идет о высоком уровне монополистического контроля во всем экономическом комплексе страны.

Не менее известно и то, что рост потенциала каждой крупной корпорации достигается тремя основными способами. Нарастает ее удельный вес в отраслевых масштабах (в активах, производственных мощностях, выпуске продукции, доле на рынке, прибылях и др.). Это — горизонтальная концентрация производства и капитала. Другой вариант — вертикальная концентрация: проникновение в находящиеся в функциональной зависимости по отношению к основному производству смежные отрасли, которые являются его последовательными стадиями в создании и обращении продукции. Наконец, одна и та же корпорация вкладывает капиталы и действует сразу в нескольких, функционально не связанных между собой отраслях (диверсификация). Последние два процесса не находят отражения ни в статистике отраслевой концентрации, ни в данных об общем масштабе деятельности каждой из крупных корпораций.

В плане использования промышленными монополиями США всех трех путей наращивания капитала и производственных ресурсов ничего нового не произошло. Однако в соотношении этих способов, применяемых сообществом крупных корпораций, и в методах межотраслевой экспансии каждой из них в отдельности наметились существенные сдвиги.

В свое время (период 60—70-х годов) под давлением потребностей возрастания капитала монополий и при сильном воздействии научно-технической революции произошла структурная реорганизация ведущих промышленных корпораций. Они приобрели многоотрасле-

вой характер и на этой базе стали господствовать в системе связей между отраслями и сферами экономики. Если в 1950 г. число одноотраслевых компаний в списке 500 промышленных лидеров составляло 30 %, то к концу 70-х годов их оставалось только 6 %. В большинстве случаев наступление на другие отрасли достигалось через поглощение существующих в них компаний. Любая из 200 корпораций-лидеров действовала к началу 80-х годов в среднем в 20 подотраслях промышленности против 13 в начале 60-х годов, а у 136 из 500 крупнейших первоначально профилирующие предприятия давали теперь примерно 43 % общего объема промышленного производства²⁶. Основная часть ведущих монополий действует в десятках отраслей. Процесс межотраслевой экспансии разворачивался как в форме вертикальной концентрации, так и путем диверсификации в принципиально новые для корпорации отрасли. Как правило, использовались одновременно оба метода.

Вертикальная концентрация стала популярной, когда выяснилось, что для господства на рынке монополии необходимо участие в той или иной степени во всех фазах производства и обращения основной продукции. Конечно, это могли позволить себе лишь корпорации, обладавшие уже накопленными и централизованными огромными финансовыми и производственными ресурсами. Самым высоким уровнем вертикального охвата смежных отраслей отличаются нефтяные гиганты США, контролирующие практически все, что связано с разведкой, добычей, транспортировкой, переработкой и продажей нефти и нефтепродуктов. Не отстают в этом плане и лидеры автомобильного бизнеса — здешняя «большая тройка»: «Дженерал моторз», «Форд мотор» и «Крайслер».

Что касается диверсификации, то она в рассматриваемый период явно превалировала над другими методами межотраслевой экспансии. Это объяснялось действием целого ряда факторов. В условиях обострения конкуренции ускоряется перенакопление капитала в традиционных отраслях экономики. Действующие здесь компании пытаются внедриться в те производства, которые в ходе НТР развиваются быстро, имеют лучшие перспективы в меняющейся структуре хозяйства. Как правило, новые отрасли бывают и более прибыльными. Наибольшую выгоду при этом получают монополии, «успевшие» внедриться в такие отрасли до насыщения рынка. Темпы

роста этих компаний опережают темпы роста их базовых отраслей.

Примером такого рода является политика нефтяных монополий США в начале 80-х годов. В условиях некоторого снижения мировых цен на нефть и сокращения энергоемкости промышленной продукции эти монополии обратились к активному внедрению в другие, в том числе новые, быстро растущие отрасли. Так, три нефтяные компании («Эксон», «Атлэнтик ричфилд» и «Керр-Макджи») в 1980 г. контролировали 38 % добычи урана в стране. Все нефтяные монополии осуществляли 40 % продаж оборудования по преобразованию солнечной энергии в электрическую. Один из филиалов «Эксон» входит в группу 25 ведущих электронных компаний США, и, по прогнозам, к концу 80-х годов он будет контролировать около 10 % продаж этой отрасли.

Многоотраслевая экспансия монополий подстегивается и возможностью снизить риск инвестиций в одну отрасль в случае резких колебаний спроса, циклических и особенно структурных кризисов. Компания «Поляррид», например, традиционно ориентировалась на проведение «однопродуктовой» политики, но резкое сокращение спроса в 1979—1980 гг. привело к сжатию производства (за два года было уволено 3,5 тыс. рабочих), к острым финансовым трудностям²⁷.

Диверсификация помимо всего прочего облегчает крупным монополиям осуществление централизованной финансовой стратегии. Высокие прибыли, полученные филиалами в одних отраслях, частично используются для финансирования инвестиций в тех сферах деятельности, которые сегодня проблематичны с точки зрения прибыльности, но зато перспективны завтра или важны для вытеснения конкурентов, для внедрения на новый рынок, для получения государственных кредитов и др. Так, многие американские ТНК использовали прибыли наиболее мощных подразделений и средства от продажи целого ряда филиалов за границей для капиталовложений в новейшие наукоемкие отрасли.

Диверсификация причудливо сочетается с укреплением специализации монополий. Упомянутая продажа части филиалов обычно означает высвобождение активов не только для выплаты долгов, но и для вложений в основную сферу деятельности. Тенденция к специализации чаще всего начинает преобладать после очередной волны диверсификации, когда увеличение

отраслевого набора операций монополий подрывает рентабельность. Сочетание обеих тенденций, очевидно, можно объяснить неодинаковым влиянием изменившихся условий деятельности на отдельные группы монополистического капитала США.

Глубокие циклические и структурные кризисы, инфляция, валютная нестабильность, критическая ситуация в кредитно-финансовой сфере, резкие виражи государственной экономической политики — все эти события осложнили «окружающую среду» монополий, заставив часть из них искать в усилении специализации способ приспособления к новым условиям. В то же время другие, более преуспевшие корпорации увидели в этих новых условиях благоприятную почву для невиданного размаха спекулятивных операций. Характерно, например, что нефтяные гиганты начинают ощущать негативные последствия своего чрезмерного увлечения диверсификацией. Их капиталы оказались вложенными в десятки отраслей, в том числе в банковское дело развивающихся стран, в международные валютные спекуляции и т. д. Руководители этих монополий заявляют, что проникновение в слишком многие несвойственные им ранее виды деятельности приносит убытки и было вызвано временными конъюнктурными мотивами.

И диверсификация, и специализация независимо от того, какая из этих тенденций преобладает в тот или иной период, ведут к росту обобществления производства, к усилению монополистического диктата. Сочетание обеих тенденций в современной экономике США — одно из проявлений активной организационной перестройки промышленных монополий, трансформации всей монополистической структуры хозяйства. Именно в силу этих процессов в середине 80-х годов акцент начал смещаться в сторону усиления специализации крупнейших корпораций. Но теперь главными факторами преобладания специализации над диверсификацией становятся новый этап НТР и иностранная конкуренция.

Что происходит с теми корпорациями, которые еще совсем недавно бурно развивали межотраслевую экспансию, выходя далеко за границы своей первоначальной отраслевой ориентации? Например, та же тройка автомобильных гигантов, как известно, довела до пределов вертикальную концентрацию, а затем ринулась в другие, не связанные с основным производством отрасли. И сей-

час им не чуждо проникновение в другие виды бизнеса. Но оно стало гораздо более целенаправленным: это отрасли, занятые производством самой современной техники, и не вообще, а той, которая может быть внедрена в производство автомобилей.

Американская пресса много пишет о консолидации автомобилестроения в условиях иностранного вызова. Вот как разворачивается эта консолидация у «Дженерал моторз». Монополия пошла на своеобразный экономический эксперимент. В 1985 г. было решено организовать принципиально новый тип производства, объединяющий все стадии (от проектирования до сбыта продукции) в одну интегрированную систему, которая базируется на применении электронной автоматики, робототехники, других направлений научно-технического прогресса. А для этого должна измениться вся политика управления бизнесом. Именно в рамках такой трансформации «Дженерал моторз», выкупив, как мы уже знаем, на 2 млрд долл. своих акций, пускает их в обмен на акции компаний с большим опытом деятельности в электронике, автоматике, биотехнологии. Отсюда и упоминавшиеся крупные поглощения в этих видах производств.

В 1985 г. «Дженерал моторз» основала новую дочернюю компанию — «Сатурн», действующую как подразделение с большой степенью автономности. Это — специфическая инновационная рискованная фирма в структуре автомобильного гиганта. Ее цель — разработка и апробация внедрения новых конструкторских и технологических решений самого высокого класса. Для начала перед «Сатурном» была поставлена задача создать модель супермини-автомобиля, не имеющего аналогов в мировой практике. Для этого компания была оснащена самым передовым оборудованием, укомплектована высококвалифицированными кадрами инженеров, конструкторов, ученых. Менеджеры «Сатурна» относительно более независимы от решений головной компании, чем руководство любого другого подразделения в истории «Дженерал моторз». Даже в отношениях с профсоюзами «Сатурн» выступает самостоятельно, а не как часть автомобильного гиганта.

«Дженерал моторз» активна в поглощениях, слияниях, приобретениях долей участия в чужом акционерном капитале. Но теперь эти действия подчинены не задачам вертикальной и горизонтальной концентрации как таковым, а скорее генеральной линии — специализации. Все

виды ее операций и подразделений, в том числе «Сатурна» — интрапренерской фирмы внутри монополии, — нацелены на производство автомобилей. И не просто автомобилей, а таких, которые смогли бы наконец вывести «Дженерал моторз» на уровень, достаточный для сопротивления «Тоёте» и другим заграничным соперникам. Затем предполагается снова, как в былые времена, вернуть себе лидирующее положение на мировом автомобильном рынке.

Примерно так же, хотя и с меньшим размахом, ведут себя два других члена «большой автомобильной тройки» — «Форд мотор» и «Крайслер». Каждый, естественно, преследует цель оттеснить остальных. Но перед лицом растущей опасности окончательной потери лидерства на рынках не только страны, но и мира тройка действительно консолидирует автомобильную отрасль американской промышленности. Корпорация «Форд мотор», например, продала довольно крупный завод по производству красителей и тут же купила одно из подразделений «Сперри», «выпавшее» из структуры этой монополии, когда она поглощалась «Бэрроус». Дочерняя компания «Сперри» занималась производством оборудования для сельскохозяйственных ферм, а в рамках «Форда» ее профиль был изменен. Теперь эта дочерняя компания автомобильного гиганта занята производством тракторов: «Форд» собирается укрепить свои позиции в борьбе с «Катерпиллер трэктор» и другими мощными конкурентами. Усилия каждой монополии дополняются некоторыми согласованными действиями между ними. Те же «Форд мотор» и «Дженерал моторз» вместе с корпорацией «Юнайтед технолоджиз» создали на паях общую дочернюю компанию, которая разрабатывает принципиально новые типы двигателя.

Иностранный вызов потребовал, а научно-технический прогресс дал возможность преобразовать производство. По этому пути и идут сейчас ведущие автомобильные монополии США, в том числе укрепляя специализацию на основном виде деятельности.

А что происходит в других отраслях промышленности? Нефтяные корпорации, как уже говорилось, в связи со скачками цен на нефть раньше других ощутили необходимость перестройки. Многие нефтяные лидеры видят выход в углублении специализации на нефтяном и газовом бизнесе.

Приводился пример «Юнион карбайд» — гигантско-

го химического концерна с критическим финансовым положением. Эту монополию пытаются купить конкуренты. Но есть и другие сведения: новый глава корпорации Роберт Кеннеди объявил план реорганизации. Теперь «Юнион карбайд» занят только в тех производствах, где является лидером. Проданы другие подразделения на 2 млрд долл. Р. Кеннеди пояснил: «Мы распродаем все, что вынудило нас только терять деньги»²⁸.

В 1986 г., почувствовав необходимость перестройки, начал развиваться в сторону гораздо более узкой, чем прежде, специализации другой лидер химической промышленности — «Доу кемикл». Ликвидирован ряд филиалов, не вписывающихся в новую структуру, а взамен покупаются подразделения и целые компании в разных отраслях, но связанные по профилю с задачей научно-технического и технологического преобразования основных производственных линий «Доу кемикл».

Как видно, во всех этих отраслях наблюдается тенденция к деинвестициям капитала из тех видов бизнеса, которые увели корпорации слишком далеко от основной специализации.

Своеобразно ведут себя монополии пищевой промышленности. В свое время они также не избежали лихорадки горизонтальной концентрации и диверсификации. «Набиско», например, имела предприятия в десятках видов производств, связанных и не связанных с созданием пищевых продуктов. Положение ее на рынке оказалось далеко не лучшим. Пришлось провести деинвестиции, оплатить часть долгов, сосредоточить деньги и усилия на сравнительно узком ассортименте продукции. Но было поздно: пока разворачивалась перестройка, «Набиско» поглотила корпорация «Рейнольдс».

«Беатрис», продавшая, как уже говорилось, свое очень большое подразделение «Кока-коле», после деинвестиций будет производить только незначительную часть бывшего ассортимента продукции. А сама «Кока-кола», напротив, по-прежнему расширяет свою деятельность: недавно ею была поглощена крупная компания по производству бутылок. Здесь горизонтальная концентрация продолжается.

Все эти примеры приведены для того, чтобы показать: тенденция к деинвестициям в нетрадиционных для корпораций видах бизнеса захватила очень широкий круг отраслей американской промышленности. Это не

случайное явление, а одна из важнейших сторон современной реорганизации монополий США. Речь идет о крупных корпорациях, занятых, однако, в «обычных» отраслях. Но та же тенденция господствует и в самых передовых отраслях, больше других использующих достижения современного научно-технического прогресса.

ИТТ, например, действует именно в той сфере, куда устремляются капиталы автомобильных, химических и многих других монополий в поисках поглощений, которые могли бы обеспечить повышение технического уровня производства на основе современной электронной автоматики. Но и этот гигантский концерн разработал «программу деинвестиций», затрагивающую 1,7 млрд долл. из его активов. За несколько лет ИТТ продала 95 дочерних подразделений, в том числе такие крупные, как нефтяная, коксовая и продовольственные компании в США, деревообрабатывающая компания в Канаде, компания коммунального хозяйства во Франции, телефонная компания в Великобритании и др. Продажи продолжаются, и не предполагается покупать новые подразделения за пределами выбранной специализации. Монополия избавляется даже от части филиалов в своем традиционном бизнесе телекоммуникаций. Главным объектом внимания становится новейшая электронная техника.

Перед многими корпорациями самых современных наукоемких отраслей встал вопрос, сформулированный журналом «Форчун»: «Поглощать или диверсифицироваться?» Это новая постановка проблемы. Раньше крупные корпорации США поглощали компании других отраслей, чтобы диверсифицироваться. Специализация же развивалась в основном на базе концентрации, а не на базе централизации капитала. Теперь возникла другая тенденция: большинство корпораций прибегает к поглощениям, слияниям, продаже старых и покупке новых компаний для укрепления своего положения в определенной производственной ориентации. В некоторых случаях деинвестирование приводит к полному изменению отраслевой направленности корпораций. «Зингер», весьма активно поглощая компании аэрокосмического бизнеса, распродала все, что было связано с производством швейных машин, которым она занималась полтора века. Новая «Зингер» — производитель электроники и космической техники, один из военных концернов США.

Значит ли все это, что диверсификация в середине

80-х годов прекращает существовать как одна из черт крупных промышленных корпораций США? Конечно, нет.

Специализация и диверсификация во многом взаимобусловлены. Повышение прибыли в отраслях, на которых специализирована компания и где она является одним из главных действующих лиц на рынке, используется для финансирования ее внедрения в другие отрасли. А средства, высвобождаемые в результате деинвестиций в непрофильных для компании видах бизнеса, направляются на усиление специализации.

Но дело не только в финансовой взаимозависимости обоих процессов. Новой особенностью специализации корпораций стала ее органическая связь с диверсификацией. Современное специализированное производство передового уровня требует от монополии внедрения в отрасли, обеспечивающие материальную базу научно-технической перестройки других отраслей. Поэтому многие промышленные гиганты охотнее всего совершают покупку больших и малых компаний именно в производствах, находящихся на гребне научно-технического прогресса.

Для проведения инновационных преобразований ведущим монополиям недостаточно покупать самую передовую технику и технологию, результаты научных исследований. Соответствующие научные, проектные, производственные подразделения должны быть интегрированы в их собственную структуру, с тем чтобы все стадии — от новой научно-технической идеи до рыночной стратегии сбыта готового продукта — были включены в единый комплекс. Таких производственных линий не может быть много даже в самых больших корпорациях. Поэтому они и сужают специализацию, но одновременно диверсифицируют инвестиции в отраслях высокой технологии.

«Дженерал электрик» покупает компании в электронике, робототехнике, других передовых областях не просто потому, что это коммерчески выгодно. Около 150 ее собственных подразделений разной отраслевой ориентации обслуживают оборудованием, компьютерами, роботами, станками с числовым программным управлением, научными разработками, технологическими решениями сужающуюся специализацию корпорации на производстве определенной, самой современной продукции. Еще 100 подразделений с такими же функциями

существуют в виде смешанных компаний, созданных «Дженерал электрик» в США и многих других странах на паях с американскими и иностранными корпорациями.

Реорганизующийся гигант кинофототехники «Истмэн кодак» конкурирует на фоторынке в основном с японскими соперниками, в микрокомпьютерном бизнесе — с «Дженерал электрик» и ИБМ, на рынке электронного конторского оборудования — с «Ксерокс». Такая производственная ориентация монополии сама по себе носит следы диверсификации. Но сейчас «Истмэн кодак» имеет значительно более узкую специализацию, чем десятилетие назад. Корпорация покупает все новые компании в разных областях электроники, переоснащает весь производственный процесс как в фототехнике, так и в других выбранных направлениях. И здесь специализация опирается на диверсификацию.

Вообще, курс на специализацию таких огромных монополий нельзя понимать буквально: это не ориентация на считанное число видов изделий, а сосредоточение на нескольких основных типах производства. Однако такое направление, несомненно, очень отличается от диверсификации, которая была свойственна этим же монополиям полтора-два десятилетия назад. Тогда капиталы вкладывались во многие отрасли, виды производства, другие сферы бизнеса чаще всего без учета профилирующей ориентации.

Раньше к диверсификации монополию толкал главным образом поиск новых объектов приложения растущего капитала в целях максимизации прибыли. Углубление специализации было вызвано во многом ростом необходимых затрат на освоение новой продукции, а также повышенными требованиями, выдвинутыми резко обострившейся конкуренцией к качеству изделий. Но углубление специализации для решения этих проблем не может не опираться на диверсификацию. Такая диверсификация, однако, касается больше обслуживающих, поставляющих звеньев корпорации, а не основного, профилирующего ядра.

Диверсификация отнюдь не ушла в прошлое еще и потому, что интегрированные комплексы, которыми становятся корпорационные структуры, немислимы сейчас без мощного финансового звена. «Дженерал электрик», например, наряду со специализацией в производствах высокой технологии занимает видное место среди

финансовых институтов. Недавно приобретенный мощный инвестиционный банк «Киддер, Пибоди» имеет обширную клиентуру, а главное — богатый опыт в организации слияний и других подобных сделок. Специальное подразделение монополии, руководящее ее финансовым бизнесом, — «Дженерал электрик файнэншл сервисиз» покупает все новые кредитные институты, страховые компании и т. д. Автомобильная «большая тройка» затратила на приобретение разных финансовых институтов свыше 1,5 млрд долл. «Форд мотор» купила за 493 млн долл. крупную финансовую компанию в Сан-Франциско, имеющую 180 подразделений в Калифорнии, Флориде, Нью-Йорке и на Гавайях. Корпорация самостоятельно осуществляет теперь сделки по страхованию автомобилей в своих 5600 торговых точках. «Дженерал моторз» и «Крайслер» предлагают покупателям автомобилей кредиты со ставками ниже, чем у других финансовых институтов.

Собственные страховые компании купили или основали 34 корпорации из списка 500 крупнейших. Более того, каждая из них внесла по 10 млн долл. во вновь созданную «Америкен кэжуэлти эксесс иншуренс компани». Эта совместная компания сразу заняла видное место в страховом бизнесе США.

Не только финансовый бизнес, но и вся сфера услуг привлекает промышленные гиганты, несмотря на их крен в сторону специализации. Это, видимо, отражает рост значимости сферы услуг в национальном хозяйстве, возникновение в ней новых рынков. В поисках повышенных прибылей и с целью захвата рынков сюда хлынул капитал промышленных монополий. Один из электротехнических лидеров, «Вестингауз электрик», сейчас уже получает $1/2$ прибылей от операций в сфере услуг, где он поглотил большое количество ранее независимых компаний. А промышленный концерн «Галф энд Уэстерн» в 1985 г. получил свыше $1/2$ прибылей от деятельности в этой сфере и покинул «клуб 500». Теперь он значится как корпорация, занятая услугами²⁹.

Диверсификация ведущих монополий в финансовый бизнес и сферу услуг, таким образом, вполне уживается с тенденцией к более узкой ориентации на видах чисто промышленной деятельности. Да и в промышленности не все монополии проявляют склонность к усилению специализации. Например, в такой отрасли, как металлургия, где рыночная ситуация у американских

компаний весьма сложна, крупные корпорации ищут выход в диверсификации своих инвестиций. «Ю-Эс-Экс», в частности, сейчас получает только 31 % прибылей от своих сталелитейных подразделений, а остальное — от других видов бизнеса. В 80-е годы корпорация купила ряд очень больших компаний в нефтяной и газовой промышленности. Теперь эта отрасль дает монополии 58 % общих прибылей³⁰. Такая же картина наблюдается в судостроении и ряде других отраслей промышленности США, находящихся в состоянии застоя.

И все же процесс сужения специализации прокладывает себе путь. Большинство крупных монополий взяли курс на модернизацию производства, существенное улучшение качества продукции, что в современных условиях является необходимой предпосылкой роста эффективности. Часто корпорации идут на очень большие расходы в целях улучшения качества.

«Корнинг гласс компани» объявила программу создания контроля качества, на которую ассигновано 5 млн. долл. ИБМ построила крупный завод по производству персональных компьютеров, оборудованный самой современной техникой, включая почти полную роботизацию. Крупные затраты окупаются: качество продукции резко возросло, а издержки производства по сравнению со старой технологией сократились почти вдвое³¹.

Благодаря новейшей технологии корпорации пересмотрели свой взгляд на роль отдельного предприятия в выработке общей стратегии. Сейчас снова, как многие годы назад, завод, фабрика или производственный комплекс становятся ключевым элементом формирования конкурентоспособности продукции. Вот почему обращается такое внимание и выделяются такие огромные средства на преобразование производственной базы предприятий.

Автомобильные лидеры видят в модернизации предприятий на максимально передовой технической и технологической основе решающий козырь в борьбе с японским вызовом. «Дженерал моторз» ассигновала астрономическую сумму (40 млрд долл.) на «футуристический проект» — создание «бьюик-сити». По замыслу, это должен быть производственный комплекс, полностью автоматизированный на компьютерной и другой современной технике. Корпорация «Крайслер» начиная с 1983 г. открыла три завода высшей степени автоматиза-

ции, а также учебный комплекс подготовки рабочей силы для их обслуживания.

Таким образом, несомненно, происходят важные изменения в характере использования крупнейшими монополиями средств производства и технологии, повышается уровень их научно-технического потенциала. Но эти перемены по плечу только очень узкому кругу самых больших корпораций. Монополии внедряют, например, системы автоматизированного контроля качества и контроля за ходом технологического процесса. Свыше 10 % стоимостного объема рынка всех средств автоматизации производства занимает техника контроля качества, а еще 8 % — автоматизированные системы контроля технологии.

Серьезным сдвигом в деятельности ведущих промышленных монополий США стало изменение научно-технической политики, во многом отличной от той, которая проводилась раньше. В этом тоже сказались вызов иностранных конкурентов и необходимость адаптации к новому этапу НТР. Крупным корпорациям пришлось признать, что успех в конкуренции не будет достигнут, пока внимание не будет сконцентрировано на научных исследованиях и опытно-конструкторских разработках (НИОКР). Раньше монополистический капитал во многом полагался в этом вопросе на усилия и финансовые ресурсы государства. Теперь неизбежным стало расширение собственной деятельности корпораций в сфере НИОКР.

А собственные НИОКР требуют больших затрат. Корпорации пошли на них, ибо это был единственный выход в условиях ослабления конкурентных позиций. В 1986 г. расходы частного промышленного бизнеса на НИОКР составили почти столько же, сколько из федерального бюджета, — около 50 % всех затрат. На промышленность приходится почти $\frac{3}{4}$ всех ассигнований на НИОКР в стране. Осознав, как велика роль фундаментальных исследований в создании принципиально новых продуктов и технологий, руководители монополий-лидеров направили на них 2,7 млрд долл. Это вдвое больше, чем в 1980 г., когда прижимистые американские бизнесмены были склонны финансировать главным образом прикладную науку, приносящую им непосредственно ощутимые, быстрые результаты.

Центр тяжести в финансировании и организации НИОКР, в том числе и фундаментальных исследований,

явно смещается к промышленным корпорациям. И опять-таки дело касается отнюдь не всех, а самых крупных. Среди лидеров по размеру инвестиций в НИОКР мы встречаем уже многократно повторявшиеся названия членов отраслевых троек, пятерок и др.— главных поглотителей больших компаний, тех, кто первыми модернизирует на базе электронной автоматизации свой производственный потенциал, продает и покупает роботы и т. д.

Конечно, такие масштабы финансирования ведущих монополий, недоступные подавляющему большинству компаний, отражаются и на дальнейшем отрыве лидеров по качественному уровню производства, и на деятельности самих этих главных монополий США. «Дюпон де Немур», например, за последние годы полностью трансформировала свою научно-исследовательскую деятельность. Были куплены и организованы десятки лабораторий. Огромные суммы вкладываются в фундаментальные исследования. «Дженерал моторз» уделяет самое большое внимание научному потенциалу. В частности, пересмотрены принципы взаимосвязей между инженерами-разработчиками и специалистами по внедрению новой продукции в производство. Теперь их деятельность координируется единым руководством.

Однако ни соотношение между диверсификацией и специализацией, ни инновационный процесс в производственной и научной деятельности ведущих монополий не могут быть эффективными без организационной перестройки. Ход конкурентных баталий с иностранными соперниками показал, что гигантские американские корпорации устроены отнюдь не лучшим образом. «Эффект гигантизма» помешал, например, автомобильной тройке в течение целого ряда лет создать модель автомобиля, которая могла бы соперничать с японскими по экономичности, качеству и другим рыночным характеристикам. Да и сама модернизация производственно-технического и научного потенциала этих монополий требует нового подхода к их организационному устройству. Поэтому сейчас мир крупных корпораций в американской промышленности охвачен лихорадкой перемен во внутрифирменных структурах. Во многих случаях организационная перестройка сопровождается теми самыми слияниями и поглощениями, которые нарастали в последние годы с особой стремительностью. «Плавающие компании», многократно меняющие свою принадлежность,—

своеобразный побочный продукт широкомасштабного организационного эксперимента промышленных монополий-лидеров. Нередки варианты, когда компании «раскалываются», отторгают от себя те или иные подразделения, меняют их функции в общей структуре, соединяются и разъединяются в поисках оптимальных форм организации.

Несомненно, усилилось внимание крупных корпораций к монополизации отдельных сегментов рынка. На их организационном облике это отражается в виде быстрого роста той или иной дочерней компании, группы подразделений или одного производственного комплекса.

Корпорация «Ксерокс» долгие годы владела основными патентами на ксерографическую технологию в копировальной технике. К середине 70-х годов срок действия большинства патентов истек. В связи с этим еще больше обострилась борьба с национальными и японскими конкурентами. «Ксерокс» выбрала ориентацию на производство мощных, высокопроизводительных копировальных автоматов. Этому комплексу предоставляется приоритетное финансирование, самая современная техника, для него ведутся специальные НИОКР. А производство дешевых небольших копировальных автоматов было сокращено, и соответствующие — ранее главные — подразделения «Ксерокс» либо были реорганизованы, либо отступили на второй план в новой стратегии монополии.

Далее будут рассмотрены современные черты связей между монополиями. Здесь же стоит отметить, что организационное выделение отдельных производственных комплексов, особенно рискованных или ориентированных на очень узкий сегмент рынка, все чаще достигается путем создания совместных предприятий с национальными и зарубежными фирмами.

Еще одна наметившаяся тенденция в организационном устройстве крупнейших монополий состоит в усилении автономности коммерческой деятельности отдельных подразделений. Само по себе это явление не ново. Известно, что многоотраслевой концерн как господствующая форма монополий прочно утвердился в американской экономике. Концерны являются акционерными обществами, т. е. корпорациями. Промышленный концерн включает, как правило, ряд принадлежащих ему дочерних компаний и филиалов. Они в свою очередь владеют предприятиями промышленности, торговли,

транспорта, связи, кредитно-финансовыми учреждениями, научно-исследовательскими центрами. Концерну свойственно относительное обособление финансовых операций от производственной деятельности, что стало важным шагом на пути развития монополий США не только как производственных, но и как самостоятельных финансовых структур. Внутри их многие подразделения обладают большей или меньшей коммерческой самостоятельностью в зависимости от роли в реализации финансовой стратегии всей корпорации. В ряде случаев материнская компания, владеющая контрольным пакетом акций дочерней, осуществляет лишь первоначальные инвестиции в ее бизнес, а затем руководит использованием полученных прибылей. Остальные аспекты деятельности таких звеньев базируются на самофинансировании и автономны от коммерческих операций всей корпорации. Особенно часто принцип самостоятельности дочерних компаний используется американскими ТНК при организации зарубежной сети подразделений.

Сейчас возник новый элемент в организационном устройстве крупных промышленных корпораций США — так называемые независимые коммерческие отделения. Это своеобразные рискованные компании внутри монополий. Одной из первых создала такую компанию «Дженерал моторз» в лице «Сатурна», который, как было показано, взял на себя риск разработки и внедрения новых видов технологии и производства.

«Независимые коммерческие отделения» заимствовали принципы операционной автономии и самокупаемости некоторых крупных дочерних зарубежных компаний ТНК. Однако их появление прямо связано с современной перестройкой американских монополий. Эти отделения — продукт нынешнего этапа НТР, дающего импульс развитию новых производств, технологий, использованию неизвестных ранее видов техники. Но вложение больших средств здесь весьма рискованно: далеко не всегда затраты окупаются, выбранное направление оказывается действительно перспективным, созданный новый продукт получает признание на рынке.

Неопределенность перспектив каждого конкретного пути модернизации толкает монополии к методам проб и проверок, перед тем как пойти на крупные инвестиции. Одним из таких методов и стали «независимые коммерческие отделения» как организационное оформление поиска. Здесь при относительно не очень больших затра-

тах капитала оцениваются реальные шансы захвата рынков и роста прибылей в результате внедрений новой техники и технологии, создания нетрадиционных видов производства.

ИБМ начала эксперимент с такими отделениями в 1980 г. Внутри корпорации была создана компания, очень напоминавшая по своим функциям «Сатурн» в «Дженерал моторз», — «Энтри системз дивижн». Ее целью было стремительное внедрение на рынок персональных компьютеров, где в начале 80-х годов ИБМ была представлена очень слабо. «Энтри» — сравнительно небольшая компания. Родительский гигант предоставил ей достаточные финансовые средства для «пороговых инвестиций», наделив значительной управленческой и коммерческой самостоятельностью. Инженеры и специалисты, занятые в «Энтри», разрабатывают принципы оригинальных персональных компьютеров. Для сокращения сроков создания новой продукции узлы и детали покупаются там, где они наиболее качественны, а не обязательно у родственных подразделений ИБМ. Не всегда используется даже обширная сбытовая сеть материнской корпорации: «Энтри», уделив большое внимание маркетингу, нашла выгодным реализовывать значительную часть продукции через независимых розничных торговцев. Уже через четыре года после создания (в 1984 г.) объем продаж персональных компьютеров «Энтри» составил 5 млрд долл. Компания заняла видное место на их рынке.

Сейчас у ИБМ насчитывается 11 «независимых коммерческих отделений». Некоторые из них растут так же быстро, как «Энтри», другие свидетельствуют о неудачном выборе конкретного направления инновационного процесса. В этих подразделениях ИБМ апробирует, в частности, новые поколения промышленных роботов, системы оборудования с числовым программным управлением. Все «независимые» компании имеют автономный совет директоров.

Очевидно, что эти новые элементы организационного устройства, которые созданы в последние годы во многих крупных промышленных корпорациях США, изменяют не только их собственные структуры, но и характер связей с банками, другими финансовыми учреждениями.

Интересно отреагировали на происходящие в промышленном бизнесе перемены конгломераты. Они пред-

ставляют собой крайнюю организационную форму диверсификации промышленных корпораций, где происходит уже и абсолютное обособление финансовых операций от производственных аспектов деятельности. Хаотическое переплетение в рамках конгломератов групп предприятий самых разнообразных сфер экономики при общности только финансового контроля и свойственная им лихорадка спекуляций ценными бумагами сделали довольно неустойчивой эту сравнительно новую форму монополий США. Множество конгломератов, возникших в 60-х — начале 70-х годов, не выдержали ударов кризисов. Даже в период расцвета конгломератов не было ни одной отрасли, в которой они занимали бы доминирующие позиции, а их общее число оставалось небольшим по сравнению с концернами. Это объясняется природой конгломератов скорее как спекулятивно-финансового, чем производственно-финансового объединения.

Однако в начале 80-х годов процесс образования новых конгломератов и деятельность сохранившихся значительно оживились, что было связано с упоминавшимся бумом чисто спекулятивных поглощений. Налоговые и другие льготы крупному бизнесу в сочетании с антиинфляционным курсом на дорогой кредит в условиях кризиса привели к тому, что ряд корпораций усилили торговлю ценными бумагами за счет сокращения производственных инвестиций. Многие слияния и поглощения носили конгломератный характер. В то же время вновь проявилась неустойчивость конгломератов, связанная со спекулятивной основой их формирования. Погоня за прибылями путем покупки и продажи фирм, ажиотаж операций с ценными бумагами компаний вызывают дальнейшее разбухание фиктивного капитала, оторванного от производственной сферы. Как и раньше, конгломератные сделки ведут к потере уже достигнутых монополией позиций в производстве. Так, крупнейший в США конгломерат ИТТ вынужден был продать в 1980—1981 гг. свыше 30 компаний и сконцентрировать внимание на тех подразделениях, которые занимают серьезные позиции в производстве и на рынке своих отраслей. Характерно, что ни одна из нефтяных монополий при всем размахе их диверсификации не приняла форму конгломерата.

Сейчас конгломераты постепенно упорядочивают свои структуры, создают определенное производственное ядро (или несколько ядер), соединяют в единые

технологические циклы группы входящих в них компаний, а остальные продают. В этом направлении перестраиваются такие известные конгломераты, как «Литтон индастриз» и ЛТВ. «Аллегани», владеющий компаниями 80 профилей деятельности, быстро распродает акции большинства подразделений. «Огден» — типичный конгломерат, купивший в панике спекуляции акции десятков разных компаний, — делает то же самое. Теперь корпорация, видимо, будет заниматься двумя основными видами бизнеса: строительством крупных предприятий и финансовым сервисом, также связанным со строительством.

Большинство конгломератов постепенно трансформируется в традиционный концерн — главный элемент структуры промышленного звена финансового капитала США. Однако это не означает, что такая форма монополий исчезает навсегда. При определенной ситуации деятельность конгломератов снова может оживиться. Даже в условиях, когда характер реорганизации крупных корпораций не соответствует природе конгломератов, некоторые из них продолжают бороться за существование, а другие даже формируются вновь. Например, «Эллайд», купив большую компанию «Сигнал», освободилась, как отмечалось, от «излишней» диверсификации; 35 видов бизнеса были проданы новому конгломерату — «Хэнли груп», сочетающему в себе компании нескольких десятков отраслей.

Показательно, что деятельность конгломератов всегда тесно связана с банковским обслуживанием. В 60-е годы переживавшие эйфорию роста конгломераты получали $\frac{4}{5}$ нужных им капиталов в виде краткосрочных банковских кредитов. Во время нового всплеска спекулятивных конгломератных поглощений, в начале 80-х годов, помимо кредитов банки брали на себя юридическое оформление сделок, подыскивали «жертвы» для покупки, давали консультации по поводу перспективных сфер спекуляций с ценными бумагами и т. д. Сейчас реорганизация конгломератов в связи с их нежизнеспособностью в новых условиях тоже обслуживается банками.

Итак, облик крупнейших промышленных монополий США под воздействием «окружающей среды» существенно меняется. Но нами были рассмотрены лишь основные направления этих изменений. Однако мощь и влияние ведущих корпораций не ограничиваются, как

известно, их собственным потенциалом, непосредственно сконцентрированным у них производством и капиталом. Сейчас еще больше, чем раньше, в добавление к этому используется система связей между монополиями и диктат в отношении множества других компаний.

3. Орбиты контроля

Мы видели, что в силу определенных тенденций роста, очень противоречивого и болезненного, ведущие корпорации опираются теперь на гораздо более высокую, чем раньше, степень монополизации. Но масштабы монополистического господства, реальный уровень концентрации экономической власти вовсе не являются прямой производной от собственного роста, даже при учете всего многообразия путей концентрации и централизации капитала. Никакие статистические данные не в состоянии в полной мере отразить размах таких методов реализации силы монополий, как негласные сговоры, взаимный учет интересов, действие на параллельных курсах, характерные, как никогда ранее, для конкурентных отношений между ведущими промышленными корпорациями США. Не только не забыты, но и значительно «модернизированы» другие скрытые, замаскированные способы реальной концентрации власти. Подчинение, например, внешне самостоятельных фирм касается уже не только скромных, но и достаточно крупных компаний. Альянсы между промышленными корпорациями, складывающиеся в своего рода союзы, и их переплетение с такими же союзами банковских монополий в финансовых группах тоже остаются за рамками любых статистических публикаций. А ведь именно здесь достигается фактическая реализация экономического диктата монополий, соединяющих свои огромные возможности в скоординированную общую силу.

Связи монополий друг с другом разнообразны и под влиянием конкурентных отношений подвержены особенно частым изменениям. В 80-е годы в этой области тоже наметились новые тенденции. Вот некоторые из них.

Раньше совместные компании ряда крупных корпораций, столь распространенные в Западной Европе, не были типичными для экономики США, хотя и здесь они, конечно, встречались. Ныне их число значительно воз-

росло. Конкуренция в форме сотрудничества стала одним из обычных способов выяснения отношений друг с другом и сопротивления иностранным соперникам.

Иногда, как уже говорилось, в совместные компании перемещаются отчуждаемые в ходе сужения специализации виды бизнеса. Если предприятие продолжает оставаться неперспективным даже после объединения усилий корпораций-основательниц, они избавляются от него окончательно. В этом случае совместная компания — промежуточный этап деинвестирования капитала.

Но бывает и так, что производство, не вписавшееся в новую структуру монополии, успешно развивается под эгидой межмонополистического альянса, как произошло, например, с изготовлением авиационных турбин у «Дженерал моторз» и «Юнайтед текнолоджиз». Обе корпорации отказались от этой продукции, но не продали, а объединили в общую компанию соответствующие предприятия. Каждая владеет половиной ее капитала. Пока эксперимент проходит неплохо, и корпорации-основательницы высказывают надежду укрепиться на рынке турбин в 90-е годы.

Характерно, что совместные компании создаются, как правило, самыми мощными монополиями. Они пытаются дополнить опыт друг друга, приобщиться к технологии партнера, открыть для себя новые рынки, распределить возросшие затраты. Причины таких альянсов в конкретных случаях различны, но общей является тенденция, во многом вызванная дальнейшим развитием НТР: конкурентные отношения частично переносятся из сферы рынка в сферу производства. Уже здесь происходит раздел зон влияния, в том числе в виде объединения отдельных производственных линий.

ИБМ, «Дженерал электрик», АТТ и «Ксерокс» имеют более 10 таких партнеров каждая. У «Дженерал электрик» их свыше 100, и одна из самых крупных — совместная с «Вестингауз электрик» компания по производству полупроводников. Пожалуй, больше других преуспела в организации таких альянсов «Корнинг гласс»: около половины чистой прибыли корпорации поступает от двух десятков ее совместных с другими монополиями компаний³².

Правда, далеко не все такие предприятия оказываются удачными. Хотя число смешанных компаний продолжает быстро расти, выяснилось, что выживают

только 7 из каждых 10 подобных союзов. Сепаратные интересы партнеров по законам монополистической конкуренции сплошь и рядом оказываются сильнее выгод, приносимых объединением усилий.

И все-таки эта форма монополизации американской промышленности, особенно когда речь идет о ведущих корпорациях, переживает период бума. Причем, заключая подобные союзы против иностранной конкуренции, эти же корпорации очень охотно создают совместные компании с японскими и западноевропейскими монополиями в национальном хозяйстве США, в других странах.

На изменениях в монополистических связях, несомненно, сказалось уже известное нам своеобразное сочетание специализации и диверсификации у американских промышленных компаний. Сфера их деловых контактов значительно расширилась. Например, ИБМ в середине 70-х годов сама производила подавляющую часть комплектующих изделий и полуфабрикатов, используемых ею в производстве ЭВМ. Спустя десятилетие внешние поставки стали превалировать над внутрифирменными: теперь 60—70 % всех комплектующих изделий и полуфабрикатов корпорация покупает у других компаний.

Научно-технический прогресс не только потребовал скачка в финансировании и качественного сдвига в организации научных исследований и разработок внутри каждой из промышленных монополий. Высокая степень коммерческого риска, растущая капиталоемкость НИОКР и фундаментальной науки толкнули корпорации к совместной деятельности в этой области, пожалуй, с наибольшим размахом.

И раньше имелись примеры совместного финансирования несколькими корпорациями научных исследований, главным образом по теоретическим проблемам общей значимости (например, вопросы охраны окружающей среды, обеспечение информационной базы и др.). Теперь кооперация монополий в научной сфере стала постоянным явлением. Тематика исследований охватила очень широкий круг фундаментальных и прикладных проблем, от решения которых прямо зависит повышение конкурентоспособности, причем главным образом в наукоемких видах производств. Существенно пополнились формы объединения усилий.

Совместные исследования означают внедрение кон-

курентных отношений еще глубже — не только в производство, но и в сферу НИОКР. Как правило, совместная деятельность монополий преследует цель определить перспективность для бизнеса того или иного направления науки и техники. Если результат оказывается положительным, корпорации продолжают разработку научных и технологических принципов создания новой продукции самостоятельно, причем каждая стремится получить конкурентные преимущества. Появился даже новый термин — «предконкурентные НИОКР», обозначающий совместную деятельность монополий на стадии выяснения коммерческого эффекта, который может дать данное направление развития науки и техники. Понятно, что «предконкурентная кооперация» оказывает самое серьезное влияние на уровень конкурентоспособности каждой из участвующих корпораций. Так произошло частичное объединение научно-исследовательского потенциала пяти крупнейших производителей полупроводников для микрокомпьютерной техники — «Тексас инструментс», «Моторола», «Интел», «Нэшнл семикондактор» и «Эдвансд микродевайсез». Только «Интел» имеет 17 соглашений об ассоциации в сфере НИОКР с другими крупными корпорациями³³. Обычно такие научно-исследовательские ассоциации промышленных компаний возникают в наукоемких, высокотехнологичных отраслях промышленности. В 80-е годы были созданы, например, Совет по химическим исследованиям, ассоциация в биотехнологических исследованиях «Эндженикс», Корпорация по микроэлектронике и компьютерной технологии, Корпорация по исследованиям в области полупроводников, ассоциация по разработке новых средств связи «Бэлл коммуникейшн рирсч». Все они организованы целым рядом мощных монополий соответствующих отраслей и входят в орбиту контроля каждой из них. В 1986 г. в США функционировало более 40 научно-исследовательских консорциумов, созданных крупными корпорациями «для решения общих проблем — от развития телевизионных средств связи до рециклирования химических отходов»³⁴.

Ослабление антitrustовского регулирования в значительной мере упростило для корпораций организационную сторону дела при создании разного рода альянсов в научно-исследовательской сфере. Например, в биотехнологии и ряде других перспективных направлений исследований стали возникать партнерства с ограни-

ченной ответственностью, занятые НИОКР. За 1978—1986 гг. было сформировано 218 таких партнерств, в которые корпорации-основательницы вложили 2,5 млрд долл.

Новой организационной формой кооперации монополий стали также совместные исследовательские центры, финансируемые на паевых началах. В 1985 г. 10 корпораций, включая «Контрол дейта», «Бэрроус» и ИБМ, начали вкладывать капиталы в пять таких центров по развитию суперЭВМ и в шесть центров по биотехнологическому инжинирингу. Появились сообщения о планируемом создании сети совместных исследовательских центров численностью не менее 100 единиц.

Еще в 1982 г. 11 корпораций, производящих компьютеры, основали неприбыльный исследовательский консорциум — еще одну форму частичного объединения их научных ресурсов. Организация получила название «Корпорация по исследованиям полупроводников». А год спустя 12 других компаний этой же отрасли основали такой же неприбыльный консорциум под названием «Корпорация микроэлектронной технологии». Оба провозгласили целью осуществить разработки, позволяющие преодолеть японскую конкуренцию. В первую из этих организаций уже входят 36 членов, она проводит более половины всех американских исследований в своей области. Ей принадлежат 16 новейших патентов на совершенствование технологии. Вторая обладает очень крупными лабораториями, штатом ученых в 430 человек, бюджетом в 65 млн долл. и дала компаниям-основательницам две важнейшие новые разработки: компьютерную программу, основанную на «искусственном интеллекте», и проект автоматизированной системы микроэлементов.

Совместное кооперационное проведение части НИОКР, конечно, ведет к определенной трансформации конкурентных отношений между промышленными монополиями США. Консолидация усилий, распределение затрат и риска на научно-технической стадии инновационного процесса выливаются в острое соперничество на рынках произведенной новой продукции.

Расширилось сотрудничество корпораций с университетской наукой. Еще в 1973 г. Национальный научный фонд США обнародовал программу создания центров кооперации между университетами и промышленными компаниями. Но подлинный бум организации таких

центров начался в 80-е годы. В 1986 г. насчитывалось уже около 30 центров. Они создаются, как правило, при университетах, а в финансировании принимают самое активное участие промышленные корпорации. Та же «Корпорация по исследованиям полупроводников» направляет $\frac{9}{10}$ своих средств на оплату контрактов с университетами. Это значит, что компании сотрудничают с научными центрами не только на двусторонней основе, но и через партнерства, консорциумы и другие формы кооперации. 150 промышленных корпораций вложили в 1986 г. в университетские исследования около 600 млн долл. Крупные компании уже имеют по 100 и более контрактов с университетами, включая сферу фундаментальных исследований. Только «Монсанто», например, выделит Вашингтонскому университету до 1990 г. 62 млн долл., из которых 30 % будет направлено на финансирование фундаментальной науки.

Таким образом, в сферу влияния лидеров промышленного бизнеса все больше втягивается потенциал американских университетов. Они сейчас зависят от денег крупного бизнеса гораздо сильнее, чем несколько лет назад, когда фундаментальные исследования финансировались в основном государством. Орбиты контроля ведущих промышленных монополий расширяются.

Монополизация основывается на концентрации производства, но значительно опережает ее. Мощь и влияние капитала монополий США выходят далеко за рамки непосредственно сосредоточенного у них производства и научно-технического потенциала. Именно здесь реализуются различные формы соглашений, сговоров, партнерств между монополиями. Обострение конкуренции на новом этапе НТР поставило на повестку дня проблему финансирования крупным капиталом фундаментальных и прикладных исследований. Результатом стала политика ассоциации больших корпораций и науки, в которой научным центрам принадлежит подчиненная роль, а монополии группами и врозь используют в интересах конкурентного укрепления и роста собственных прибылей достижения человеческого разума.

Наконец, орбиты контроля корпораций-лидеров отнюдь не в последнюю очередь дополняются теми нитями, которыми привязываются к ним формально независимые мелкие, средние и даже относительно большие компании, существующие за пределами могущественно-

го монополистического сектора американской промышленности.

Внутри крупнейших монополий сочетаются предприятия разных масштабов и степени специализации. Но для современной экономики США характерно обилие средних и мелких предприятий, фигурирующих как юридически самостоятельные компании. Формально они находятся за границами влияния монополий в хозяйственной структуре страны. Состав собственников здесь постоянно меняется. Подчиненность, зависимость мелкого и среднего бизнеса от монополистического капитала — явление традиционное. В последнее время значительно усложнился механизм этого подчинения.

Прогресс науки и техники, стремительное развитие таких отраслей, как электронная, информатика, робототехника, производство материалов с заранее заданными свойствами, биотехнология, существенно изменили роль мелкого и среднего бизнеса в промышленном звене американского финансового капитала.

Через контрактную систему множество предприятий привязывается к монополиям как к устойчивому рынку, источнику снабжения, финансирования, научно-технической документации и др. Наряду с укреплением субподрядных и дилерских связей (формы контроля над независимыми фирмами) возросла роль их технологического подчинения. Для монополий целесообразно углубление разделения труда с мелким и средним бизнесом в диктуемом ими направлении. В 80-е годы узкоспециализированные небольшие фирмы не только выпускают для крупных корпораций отдельные детали и узлы, но и ориентируются на выполнение промежуточных стадий технологического процесса. За ними оставляется также производство некоторых изделий локального спроса, мелких серий и другой продукции, не перспективной для роста прибылей монополий. Крупный капитал США не оставил без внимания повышенную маневренность небольшого специализированного производства, его гибкую адаптацию к запросам рынка, особенно индивидуальных заказчиков, возможность экономии на некоторых видах издержек. Характер эксплуатации немонополизированного бизнеса крупным капиталом изменился прежде всего в том направлении, что они гораздо больше, чем раньше, работают на заказ монополий.

У «Дженерал моторз», например, около 40 тыс. компаний-поставщиков, примерно $\frac{4}{5}$ из них имеют

менее 100 занятых, их деятельность полностью подчинена снабжению компонентами, деталями, небольшими фрагментами технологического цикла производственного комплекса автомобильного гиганта. 100 тыс. мелких и средних фирм дают около 75 % металлических деталей, используемых в американской промышленности ³⁵.

Немонополизированный бизнес пытается приспособиться к новому этапу НТР, к быстрой смене поколений техники, потоку нововведений, к дифференциации товаров и потребностей. Американские исследователи были удивлены результатами проведенного ими в 1986 г. анализа: оказалось, что больше $\frac{1}{4}$ всех корпораций, планирующих купить новые роботы, имеют объем годовых продаж менее 10 млн долл. А покупки компьютерной техники до конца 80-х годов должны, по этим оценкам, расти у мелких фирм на 35 % в год, у средних — на 23, а у крупнейших — на 18 %. И это при дороговизне многих видов оборудования! Дело в том, что мощные монополии намеренно «приспосабливают» немонополизированный бизнес к своим потребностям. В частности, «большая автомобильная тройка», кредитуя покупки нового оборудования своими небольшими поставщиками, помогает им в автоматизации производства. Корпорации-лидеры видят в этом прямой путь обеспечения достаточно качественными деталями производственных линий, минуя стадию складирования.

Модернизацию производства на скромных фирмах — субподрядчиках монополий стимулируют банки, другие финансовые институты, выдавая заемные средства и втягивая их в кабалу задолженности. Финансовый капитал, таким образом, рассматривает немонополизированный бизнес как важный элемент современной экономической структуры, значительно расширяющий реальную сферу контроля монополистической верхушки. Как отмечает А. Н. Ткаченко, «производственные возможности небольших динамичных фирм, уровень их технической оснащенности выступают в качестве важного дополнения к имеющемуся научно-производственному потенциалу крупнейших корпораций» ³⁶. Это способствует повышению конкурентоспособности монополий, позволяет им выпускать на рынок новую качественную продукцию в максимально сжатые сроки. Сложилась ситуация, когда самый крупный капитал заинтересован в сохранении жизнеспособности среднего и мелкого бизнеса. Отсюда и та поддержка, оказываемая скромным фирмам,

особенно в наукоемких отраслях, и то разнообразие связей (производственных, технических, технологических, финансовых), с помощью которых они интегрируются в орбиты влияния монополистических гигантов.

Интерес к немонополизированному сектору американской экономики начинают проявлять иностранные корпорации: за 1983 — 1987 гг. ими было куплено свыше 700 компаний с ежегодным объемом продаж менее 100 млн долл. Японские и западноевропейские конкуренты, уже проникшие в промышленность США, оценили те же свойства не крупного бизнеса, которые привлекают американские корпорации-лидеры.

В полной мере подтверждается правота ленинских слов о том, что «закон превосходства крупного производства вовсе не так абсолютен и так прост, как иногда думают...»³⁷.

В арсенале средств использования монополиями США некоторых преимуществ мелкого и среднего бизнеса в последние годы растущую роль играет рискованный капитал. Для многих небольших компаний проведение принципиально новых НИОКР, их внедрение в специализированное производство часто служат единственным средством выживания. Крупные монополии не прошли мимо этого обстоятельства: на мелкие и другие компании была возложена испытательная функция рискованных научных поисков. Доля небольших фирм в совокупных затратах частного капитала на НИОКР не превышает 5 %, но на них в 80-е годы приходится около 1/2 крупных изобретений США. Монополии мало обеспокоены тем фактом, что большинству скромных компаний выжить при этом не удастся. Наиболее удачливые привязываются к крупным корпорациям через участие в финансировании, т. е. через рискованный капитал. Его источником служат не только промышленные монополии, но и пенсионные фонды и другие финансовые учреждения.

Объем рискованных инвестиций достиг в 1983 г. 4,5 млрд долл., но затем, к 1986 г., он снизился до 2,3 млрд долл. Для лидеров бизнеса потеря вложений в случае неудачи не столь существенна. Для их небольших неравноправных «партнеров» не только судьбы проекта, но и перспектива самосохранения зависит от финансирующих их монополий разных сфер. С развитием рискованного капитала в структуре экономики США появилось несколько десятков тысяч специализированных малых

инновационных фирм, занятых освоением новой высокотехнической продукции. Кроме того, возникли посреднические компании, бизнес которых состоит в поиске небольших фирм, перспективных для финансирования промышленными и банковскими монополиями. Их нити контроля над немонополизированным сектором стали в результате прочнее, переплелись в производстве, на рынке ссудного капитала, в сфере движения фиктивного капитала.

«Расцвет мелкого бизнеса» — один из лейтмотивов буржуазной экономической литературы в последнее время. По существу же речь идет о скрытой форме активизации монополистической концентрации производства и капитала.

Конечно, далеко не все небольшие компании подчинены крупному капиталу или связаны с ним. Многие, найдя свои «ниши» на узкоспециализированных рынках, пытаются приспособиться к производству продукции, малоперспективной для монополий. Но любой поворот в стратегии гигантов лишает почвы и таких аутсайдеров, и фирмы, которые сотрудничали с монополиями, склонными к стремительной смене своих скромных поставщиков и субподрядчиков. Протяженность жизненного цикла небольшой компании в США теперь составляет в среднем всего около пяти лет.

Если же фирма открыто противопоставляет себя гигантам в рыночной конкуренции, то применяются меры, о которых В. И. Ленин писал: «Перед нами — удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу»³⁸.

Итак, монополии американской промышленности довольно существенно изменили масштабы концентрации своей экономической власти, характер деятельности, отраслевую ориентацию, размах и способы формирования сфер контроля и влияния. Эти перемены очень важны для устройства финансового капитала, его скрепляющих внутренних связей, организационных форм, методов господства. Большую роль здесь играют и процессы, происходящие в банковском деле. На эту особенность «эпохи финансового капитала» указывал В. И. Ленин: «...наши представления о действительной силе и значении современных монополий были бы крайне недостаточны, неполны, преуменьшены, если бы мы не приняли во внимание роли банков»³⁹. Как же развиваются события в кредитно-банковской сфере США?

**ФИНАНСОВЫЕ
«СУПЕРМАРКЕТЫ»**

Изменения в банковском звене финансового капитала США, наблюдаемые в последние два десятилетия, еще более масштабны, чем в промышленном. Американские буржуазные исследователи даже склонны видеть в происходящих сдвигах «финансовую революцию». О «революционном» характере модификации кредитно-банковской системы США, конечно, вряд ли можно говорить, однако несомненно, что меняется целый ряд ее важнейших черт. Это касается масштабов системы и ее роли в экономике страны, состава, уровня монополизации, характера операций, банковских и небанковских монополий, их внутреннего устройства, взаимосвязей друг с другом и с корпорациями, занятыми в производстве, методов государственного регулирования.

Довольно динамичные сдвиги, которые в значительной мере меняют облик одной из важнейших сфер национального хозяйства США, имеют огромное значение для характеристики современного американского финансового капитала. Эволюция кредитно-банковского бизнеса неминуемо порождает новые моменты в механизме переплетения промышленного и банковского капитала монополий. Соответственно получают дальнейшее развитие организационные формы финансового капитала, в том числе высшая из них — финансово-монополистическая группа.

Коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды, другие финансовые институты в наши дни по очень многим параметрам отличаются от того, как они выглядели еще в 60-х годах. Не остались неизменными, как было показано, сами монополии и монополистические связи в нефинансовой сфере. И хотя эти сдвиги часто вызывались разнородными факторами, взятые вместе, они сыграли решающую роль в развитии финансового капитала.

В 80-е годы перестройка в производстве и формах его монополизации во многом предопределяет изменения в кредитно-банковской системе страны. Вместе с тем реорганизация самой кредитно-финансовой сферы оказывает влияние на сдвиги в промышленном звене фи-

нансового капитала. Происходит своеобразное обратное воздействие обращения на производство.

1. Банки и не-банки

С точки зрения формирования и жизнедеятельности финансового капитала прежде всего важно то, что в США происходит увеличение роли кредитно-банковской системы в национальном хозяйстве. По каналам американского кредитного рынка ежегодно мобилизуется свыше 500 млрд долл., т. е. в 6 раз больше, чем в начале 70-х годов. Через кредитную систему проходит примерно $\frac{3}{4}$ всех денежных средств, используемых в экономике США. Только коммерческие банки сосредоточили у себя около 2 трлн долл. активов и свыше 1,5 трлн долл. депозитов. Доля небанковских финансовых институтов в совокупных финансовых активах возросла за 1950—1985 гг. с 14 до 24 %¹.

Кредитно-банковская система — важный источник финансирования капиталовложений. Несмотря на относительно высокий уровень самофинансирования компаний, внутренние денежные ресурсы не покрывают общего объема инвестиций. Разрыв стал особенно очевидным в связи с потребностью в огромных капиталовложениях, необходимых для реиндустриализации американской промышленности, модернизации ее ведущих отраслей, осуществления глубоких структурных сдвигов во всем хозяйственном организме страны. Норма самофинансирования нефинансовых корпораций упала с 88 % в кризисные годы начала нынешнего десятилетия до 65—70 % во второй половине 80-х годов. При этом рынок ценных бумаг корпораций остается весьма проблематичным источником средств, особенно учитывая бум слияний и поглощений, сопровождающий структурную перестройку экономики. Опасаясь поглощения, даже крупные компании убирают с рынка свои ценные бумаги и обращаются к займам кредитных институтов. Такое кредитование расширилось с 1984 г. почти в 4 раза, что увеличило долю краткосрочных заимствований в кредитно-банковской системе среди всех источников финансирования компаний с 7,2 до 25 %.

Конечно, взлет или падение удельного веса кредитных учреждений в обеспечении капиталами процесса инвестирования в отдельные периоды — явление конь-

конктурное. Но несомненно усиление роли кредитно-банковской системы в обслуживании всех форм привлечения средств нефинансовыми компаниями, причем не только из внешних, но и из внутренних источников. В этом состоит одно из структурных изменений в современной экономике США. Кредитно-банковская сфера служит механизмом перераспределения накоплений между отраслями и секторами хозяйства, предоставляя промышленным, торговым и другим компаниям не только капиталы, но и множество финансовых, посреднических, страховых услуг.

Кризисные явления в аграрном секторе середины 80-х годов выявили степень зависимости фермерства от кредитных учреждений. Задолженность банкам, приближающаяся к 200 млрд долл., значительно сократила число фермерских хозяйств и подвела к грани банкротства около 0,5 млн еще существующих ферм. Правда, как мы увидим дальше, и для банков, впавших в эйфорию сельскохозяйственных кредитов, такое развитие событий оказалось весьма неблагоприятным. Здесь же важно подчеркнуть, что значимость кредитно-банковской системы как источника капиталов и финансовых услуг возросла не только в промышленно-торговом, но и в аграрном бизнесе. Развившийся кризис задолженности вряд ли изменит сложившуюся тенденцию. Более $\frac{4}{5}$ долгов кредитным институтам приходится на 29 % фермеров, у большинства из которых величина долга составляла свыше 40 % стоимости их фермы². Разорится множество слабых, но за их счет усилятся крупные капиталистические хозяйства в аграрном секторе. Спишут большие убытки или исчезнут десятки или даже сотни банков, кредитных союзов, других финансовых институтов, дававших ссуды фермерам. Иначе говоря, произойдет перестройка элементной структуры той и другой сфер. Но этот процесс в конечном счете приведет не к ослаблению, а к упрочению финансовых связей между ними, ибо без него невозможно функционирование американского сельского хозяйства в современном и особенно в будущем виде.

Банки и другие финансовые учреждения США в последнее время активно расширяют свои кредитные ресурсы за счет привлечения денежных средств населения. Растут денежные вклады в банках, главным образом состоятельных слоев населения. Что касается основной массы трудящихся, то ее связь с кредитно-банков-

ской системой очень наглядно характеризует другой показатель: задолженность по потребительскому кредиту перешагнула рекордную отметку в 660 млрд долл.

Кредитно-банковские институты не оставили без внимания финансовые аспекты новой роли мелкого и среднего бизнеса в меняющейся структуре промышленности. Капиталы этих институтов, их организационные и финансовые услуги участвуют в создании механизма использования небольших фирм в рискованных операциях, связанных с освоением прогрессивной технологии.

Банки и другие кредитные институты стали ключевыми элементами в складывающейся системе финансирования и даже в организационном обеспечении ускоренного развития наукоемких отраслей промышленности. Банки осуществляют кредитование поисковых программ промышленных фирм, целевое финансирование временных научно-производственных комплексов, реализующих конкретные исследовательские проекты на коммерческой основе, и др.

Кредитно-банковская система обеспечивает механизм государственных займов. Ежегодно для покрытия дефицита государственного бюджета и рециклирования федерального долга требуются огромные и все растущие суммы. Государство мобилизует сейчас через каналы кредитного рынка свыше $\frac{1}{3}$ всех кредитов в стране (против 20 % в начале 70-х годов). Такому использованию государством потенциала кредитной системы нет исторического аналога в развитии американской экономики. Предлагая за свои займы высокий процент и используя притягательность государственных ценных бумаг, подкрепленных страховой, гарантийной и другой поддержкой ФРС, федеральное правительство по существу перестраивает структуру внутреннего кредитного рынка в сторону расширенного использования его ресурсов для финансирования отрицательного сальдо бюджета. Такой курс государственной политики потенциально чреват дестабилизацией и даже кризисом кредитно-денежной системы. С точки же зрения усиления роли кредитной сферы в экономике страны важно то, что прямым следствием длительной несбалансированности бюджета стал автоматизм роста государственного долга, его самовозрастание. При существующих масштабах ежегодного бюджетного дефицита (и даже при его сокращении) суммарная задолженность правительства постоянно увеличивается уже только за счет платежей

процентов по прежним обязательствам. К 1990 г. ожидается рост невыплаченного государственного долга до 2,8 трлн долл.

В такой обстановке значимость кредитно-банковской сферы как механизма, обеспечивающего покрытие годовых дефицитов и обслуживание суммарного долга, становится решающей. При этом кредитные учреждения США не только мобилизуют внутренние заемные средства. Они играют важную роль в привлечении долларовых депозитов иностранных вкладчиков, зарубежных частных инвестиций в государственные ценные бумаги США, а также средств заграничных официальных организаций.

Кредитно-банковская система США — крупнейший собственник иностранных активов. Только на заграничные займы американских банков в середине 80-х годов приходилось около 50 % всех активов страны за рубежом. И хотя начиная с 1983 г. ежегодный приток иностранного банковского капитала в США превышает вывоз капитала американскими банками за границу, они сохраняют преобладающие позиции на международном финансовом рынке. Транснациональные банки США и их зарубежные филиалы сосредоточили почти $\frac{2}{3}$ быстро растущего международного кредита. Мощные американские кредитно-банковские монополии — главные действующие лица в финансовом обескровливании других государств, прежде всего развивающихся.

Перестраивается материальная база сферы кредита и финансов, внедряются новейшее оборудование, информационная техника, современные средства связи, счетно-решающие устройства и т. д. В этом заложены серьезные резервы дальнейшего увеличения роли кредитных и финансовых институтов в обеспечении всех фаз воспроизводственного процесса, в повышении его эффективности.

Лидирующие монополии этой сферы разными путями проникли во все отрасли экономики, контролируют движение громадных масс денежного капитала и ценных бумаг, усилили свои позиции организационных и координирующих центров в финансово-монополистических группах США. Они определяют тенденции развития американского денежного рынка, служат основной движущей силой эволюции национальных и международных кредитных отношений, интенсивно воздействуют на развитие событий в валютной системе, занимают

совместно с крупными производственными монополиями ключевое положение в структуре финансового капитала и государственно-монополистического капитализма США.

Вместе с тем кредитно-банковская сфера, в наибольшей степени связанная с движением фиктивного капитала, вследствие многих новых тенденций развития гораздо сильнее, чем раньше, вызывает его ускоренное разбухание. Процессы в системах кредита, финансов, денежного обращения приобрели мощную силу давления на материальное производство и экономику в целом. Они оказывают серьезное дестабилизирующее влияние, увеличивают несбалансированность и диспропорциональность хозяйственного развития. Во многом эти явления порождаются характером монополизации данной сферы, старыми и новыми формами господства занятого здесь крупного капитала.

Американская кредитно-банковская система институционально представлена собственно банками разных типов и небанковскими финансовыми учреждениями.

Банковская сеть США очень обширна: в стране насчитывается около 15 тыс. только коммерческих банков с числом отделений свыше 50 тыс. Внешняя децентрализация никогда не препятствовала господству крупнейших банковских монополий. Степень монополизации в банковском деле в связи с ускоренной концентрацией и централизацией капитала выше, чем в промышленности. На первые 10 банков приходится более 40 % всех банковских активов, на тройку лидеров — 20 %. Всего 3,6 % общего числа банков имеют активы в 500 млн долл. и более каждый. Они сосредоточили 65,3 % общих активов коммерческих банков США³.

Сложные условия конкуренции в небольшой группе крупнейших банков, достигших самого высокого уровня концентрации капитала, привели к разделу между ними американского рынка кредитов и финансовых услуг. У каждого из этих банков сконцентрированы огромные капиталы. Активы первой тройки на 13,4 млрд долл., а депозиты — на 9 млрд долл. больше, чем у остальных семи банков первой десятки. Ведущие 5 банков имеют столько же депозитов, сколько 15 других участников группы 20 лидеров.

Несмотря на многочисленность банков, степень концентрации и монополизации в банковском деле США — одна из наиболее высоких в капиталистическом мире.

Особенно быстро прогрессирует процесс концентрации в последние десятилетия. За 1960—1984 гг. активы 50 лидирующих банков возросли в 7,2 раза, а совокупные активы коммерческих банков — в 6,4 раза, т. е. крупнейшие банки наращивают активы значительно быстрее, чем банковская система в целом. Соответственно доля 50 банков в общих активах возросла с 43 до почти 50 %.

Конкурентные взаимоотношения на верхних этажах иерархии американских банков весьма сложны. Например, рост удельного веса первых 50 банков сопровождался некоторым снижением доли первой десятки и первой тройки. Чем выше уровень концентрации капитала, тем сложнее достигается каждый процентный пункт увеличения удельного веса в совокупных активах. Банки из второго — пятого десятка наращивают потенциал, а наиболее удачливые из них наступают на позиции лидеров бизнеса.

Состав ведущих банков США относительно стабилен: в списке первых 50 из года в год в основном повторяются одни и те же названия. Но за видимой стабильностью, отражающей отрыв группы самых мощных банков от всех остальных, скрывается постоянное изменение соотношения сил между ними. Одни банки поднимаются вверх, другие опускаются на более низкие ступени иерархической лестницы финансового могущества. Наиболее устойчив состав первой десятки. Но и здесь происходит частая перестановка сил в борьбе за лидерство. Скажем, в 60-х годах рокфеллеровский «Чейз Манхэттен» незначительно уступал по размерам активов, депозитов, прибылей «Бэнкамерика». А «Ситикорпорейшн» существенно отставал от первых двух гигантов. С тех пор ситуация неоднократно менялась. В середине 80-х годов «Чейз Манхэттен» утратил прежние позиции: его активы и депозиты в 1,5 раза меньше, чем у «Ситикорпорейшн», а прибыли составляют всего 45 % от уровня прибылей этого лидирующего теперь банка. В последнее время заметно пошатнулись позиции и «Бэнкамерика». Расстановка сил среди крупнейших банков поддерживается достигнутым уровнем концентрации капитала и постоянно изменяется под воздействием монополистической конкуренции. К лидерам бизнеса вплотную примыкают наиболее удачливые банки, обладавшие раньше меньшей финансовой мощью. Концентрируя капиталы, привязывая к себе через поглощения, холдинги, корреспондентские связи, филиальную

сеть множество мелких банков, они пытаются захватить свою долю при дележе рынка.

Концентрация и централизация капитала в кредитно-банковской системе в значительной мере стимулируются волнами слияний и поглощений. Так, во время циклического кризиса 1980—1982 гг., сопровождавшегося структурным кризисом кредитно-денежной системы, обанкротились 62 достаточно крупных коммерческих банка. В большинстве случаев они были превращены в отделения более успешных конкурентов. Списания кредитов в связи с неплатежеспособностью клиентов у 10 лидирующих банков составили в годы кризиса свыше 3 млрд долл. В 1983 г. произошло крупнейшее в истории страны банковское поглощение: «Банкамерика» купила холдинговую «Сифёрст корпорейшн», владевшую 24-м по величине транснациональным банком США.

После кризиса, в обстановке благоприятной общехозяйственной конъюнктуры, волна банковских банкротств, слияний и поглощений не только не спала, но значительно возросла: она прокатилась по всей территории страны, захватила многочисленные филиалы транснациональных банков США за границей. К причинам этого явления мы еще вернемся. Здесь же необходимо отметить, что процесс монополизации отрасли в последние годы в гораздо большей мере, чем прежде, питается именно централизацией капитала. Перестройка монополистической структуры банковского дела сопровождается бумом банкротств. В 1983—1987 гг. такая участь постигла несколько сот коммерческих банков, десятки были поглощены конкурентами, многие избежали краха, пойдя на слияния с мощными монополиями.

Банкротства и поглощения, конечно, в наибольшей мере захватили мелкие и средние банки, которые остаются важным фрагментом кредитной системы страны. На банки с активами менее 100 млн долл. каждый приходится примерно $\frac{1}{5}$ всех банковских активов. В отдельных районах они ведут большое число операций. Формальная независимость многих некрупных банков иллюзорна: они привязаны к мощным банковским монополиям через корреспондентские отношения, систему хранения кассового резерва, кредитную помощь, консультационный сервис, включение в финансовые группы и др.

При внешней децентрализации американской банковской системы число банков, реально господствующих

в экономике, весьма ограниченно. Несколько десятков банковских гигантов контролируют все подразделения кредитно-финансовой сферы, присоединили к себе множество юридически самостоятельных банков и других финансовых институтов. Эти крупнейшие монополии играют решающую роль в отношениях государства с системой кредита и с экономикой в целом. Они же занимают определяющее положение в механизме сращивания банковского капитала с промышленным.

Укрепление в сфере бизнеса небольшой группы банков-гигантов, тесно переплетенных между собой и с другими кредитно-финансовыми учреждениями, — такая современная тенденция развития монополистической собственности в банковском звене финансового капитала США.

Формирование основ структуры лидирующих банковских монополий началось в 50—60-х годах, когда произошло слияние целого ряда крупнейших коммерческих банков. «Ситикорпорейшн» возник на базе слияния «Нэшнл сити бэнк» с «Фёрст нэшнл бэнк». «Чейз Манхэттен бэнк», составляющий сейчас ядро «Чейз Манхэттен корпорейшн», — результат слияния «Чейз нэшнл бэнк» с «Бэнк оф Манхэттен». «Кемикл Нью-Йорк бэнк» образовался путем слияния трех банков-гигантов: «Кемикл бэнк», «Корн эксчейндж бэнк» и «Нью-Йорк траст компани» и т. д.

Большинство крупных банков имеет холдинговую форму организации, значительно облегчившую монополиям явные и скрытые пути концентрации капиталов и операций. Практически каждый из известных американских банков является дочерней компанией холдинга. «Морган гэрэнти траст» — часть «Дж. П. Морган энд компани», «Фёрст нэшнл бэнк, Чикаго» принадлежит «Фёрст Чикаго корпорейшн», «Бэнк оф Америка» — дочерний банк «Бэнкамерика корпорейшн», «Ситибэнк» относится к «Ситикорпорейшн» и т. д.

Во многих случаях холдинговую компанию учреждает сам коммерческий банк, передавая ей не менее 25 % своего акционерного капитала. Смысл такого преобразования состоит в противодействии ограничительному банковскому законодательству США. В антикризисных целях коммерческим банкам было запрещено проведение целого ряда операций, в том числе эмиссионно-учредительских, торговля ценными бумагами промышленных корпораций, приобретение дочерних компаний

небанковского профиля и др. (закон Гласса — Стиголла). В холдинг же помимо коммерческого банка могут входить самые разные компании, имеющие право заниматься бизнесом, запрещенным коммерческим банкам. «Бэнкамерика корпорейшн», например, которой передал значительную часть своего капитала «Бэнк оф Америка», одновременно включает в свой состав 13 других небанковских финансовых компаний разной специализации. При этом банк — организатор холдинга руководит всеми входящими в него компаниями, контролирует их капитал, направляет деятельность. Тем самым он получает возможность приобщиться к 17 видам кредитно-финансовых операций, участвовать в которых самим коммерческим банкам запрещено.

В последние годы растет число многобанковских холдинговых компаний, т. е. тех, которые одновременно владеют целым рядом банков. Многобанковские холдинги — удобный способ централизации капитала. Хотя юридически холдинги должны контролировать не менее $1/4$ акционерного капитала входящих в них банков и других финансовых компаний, практически для полного контроля достаточно гораздо меньшей доли участия. Поэтому крупные холдинги реально, но анонимно включают в орбиты своего непосредственного влияния значительно большее число банковских и небанковских компаний, существенно более крупные массы капитала, чем это отражается в официальной статистике. Банки холдинга по существу играют роль отделений одной разветвленной банковской монополии. Тем самым снимается другое ограничение банковского законодательства страны — учреждать отделения за пределами штата базирования (закон Макфеддена). Дело в том, что банки, входящие в холдинг, официально рассматриваются не как отделения, а как автономные компании, принадлежащие одному держателю контрольных пакетов акций.

Немаловажную роль в монополизации банковского дела США в последнее время играет расширение сети отделений коммерческих банков: за 1970—1987 гг. их число увеличилось вдвое и превысило 50 тыс. Гиганты отрасли владеют сотнями филиалов и других подразделений в стране и за границей.

Новым в этом аспекте является развитие системы отделений-терминалов, использующих электронно-вычислительную технику. Последствия изменений в материально-технической базе банков разнообразны: они

касаются и характера операций, и территориальной экспансии, и путей государственного регулирования отрасли, и многих других сторон банковского бизнеса. В данном случае вопрос касается влияния современной техники на степень монополизации банков. Несомненно, что внедрение ЭВМ, автоматизация передачи информации, открытие отделений-терминалов дали главный толчок росту филиалов. Видимо, за такими отделениями, охватывающими всю страну, — будущее банковского дела. Но их развитие происходит по-монополистически. Лишь немногие банки, обладающие достаточными ресурсами для использования новой техники, открывают терминалы, перераспределяют ресурсы сферы в свою пользу, вытесняют или подчиняют более скромные банки. Предоставление в пользование мощных ЭВМ, которыми владеет небольшая часть банков, стало новым каналом скрытой привязки множества независимых компаний к монополиям.

Таким образом, уже в организационном устройстве и особенностях современных крупных банковских монополий мы находим черты «власти под псевдонимом»: скрытую концентрацию капиталов, завуалированные способы приобщения к запрещенным операциям, неформальные и нерегистрируемые виды связей между банками и другими финансовыми учреждениями, входящими в один холдинг, подчинение и контроль, вытекающие из преимуществ крупного монополистического капитала. К возможности использования таких анонимных методов экономической власти в современных широких масштабах подвела вся история процесса монополизации кредитно-банковской сферы, и особенно тенденции последних десятилетий.

В структуре финансового капитала эти каналы контроля соединяются с тем, чего достиг в том же направлении монополистический капитал производственных отраслей. А срачиваясь друг с другом, монополии обеих сфер приобретают в результате дополнительный потенциал явных и скрытых способов господства в экономике.

В США существует также сеть инвестиционных банков. Процессы концентрации и монополизации в инвестиционном банковском бизнесе отличаются большим своеобразием. До начала 70-х годов концентрация здесь развивалась очень медленно. Инвестиционные банкиры пользовались монопольным правом на операции с корпоративными ценными бумагами, которое предоставлялось

только членам Нью-Йоркской фондовой биржи. Через систему синдикатов распределялись квоты при эмиссионных выпусках, а единые ставки комиссионных устанавливались биржей. Каждый крупный банк специализировался на обслуживании строго определенного круга клиентов, прежде всего промышленных корпораций. Специфичным было и организационное устройство этих банков. В. Т. Мусатов отмечает: «Сложилась на первый взгляд парадоксальная ситуация: инвестиционные банки, сыгравшие столь большую роль в переходе американских фирм к акционерной форме собственности, сами эту форму не принимали и оставались партнерствами...»⁴ Соответственно их капиталы несравнимы по величине с капиталами промышленных и банковских монополий.

Но уже и тогда в этом обособленном секторе американской банковской системы господствовала группа крупных монополий. «Морган Стэнли», «Фёрст Бостон», «Кун, Леб», «Диллон, Рид» неизменно стояли во главе списка инвестиционных банков, которые контролировали выпуски фондовых ценностей и обладали наибольшими долями в эмиссиях.

В 70-е годы началась быстрая перестройка инвестиционного банковского дела. Ее главным направлением стала прогрессирующая концентрация капитала наиболее мощными монополиями. Это была реакция на изменившийся характер рынка ценных бумаг. В конце 70-х годов 70 % ценных бумаг корпораций, обращавшихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, покупали институциональные инвесторы — финансовые учреждения разного профиля. На долю частных лиц они оставили всего 30 % оборота. Возникла реальная угроза внедрения аутсайдеров в биржевую деятельность. Правда, другие институты не добились изменения законодательства о доступе на биржу, но система фиксированных комиссионных была ликвидирована. Это резко снизило прибыли инвестиционных банков, что в условиях инфляции сделало биржевые операции рентабельными только для крупных компаний. Они могли компенсировать падение доходов от каждой отдельной сделки ростом их общего объема.

За 70-е годы крупными инвестиционными банками было поглощено множество мелких и средних брокерских и дилерских фирм. Прокатилась волна банковских слияний и поглощений. В мощных банках стерлись

границы между «розничными» операциями (с индивидуальными держателями акций) и сделками с крупными институциональными инвесторами, эмиссиями корпоративных фондовых ценностей. В результате инвестиционное банковское дело превратилось за очень короткий срок в одну из самых высокомонополизированных сфер американской экономики. На 25 лидирующих банков приходится около $\frac{3}{4}$ оборотов и капиталов всех занятых здесь компаний. Первые пять банков сконцентрировали более 50 % эмиссии акций частных компаний. Характерно, что при поглощениях в 35 % случаев корпорации прибегали к услугам одного из трех крупнейших инвестиционных банков, в 57 % — к одному из семи ведущих.

Собственных капиталов оказалось недостаточно для финансирования слияний и поглощений. Значительно ускорилось активное преобразование банков и партнерств в акционерные общества. Осенью 1985 г. стал акционерной компанией один из крупнейших инвестиционных банков, «Бэйр, Стэрнс энд компани», выпустивший в продажу акции на 242 млн долл. В 1986 г. приступил к распродаже акций на 20 % своего собственного капитала «Морган Стэнли»⁵. Видимо, происходящая перестройка организационной структуры крупных инвестиционных банков, рост их акционерного капитала в ближайшие годы отразятся на увеличении активов и доли в совокупных финансовых активах.

Интеграция инвестиционных банков в структуру финансового капитала укрепляется тем, что их лидеры контролируют многие небанковские финансовые институты, причастные к инвестиционным операциям и движению фиктивного капитала. Так, этими банками контролируется значительная часть инвестиционных компаний, взаимосберегательных фондов и др.

Изменения в кредитно-банковской системе, конечно, затронули и обширное сообщество входящих в нее небанков — финансовых институтов различной специализации: страховых компаний, пенсионных фондов, ссудосберегательных ассоциаций, инвестиционных компаний, кредитных союзов и др.

Бурный рост их активов — долговременная тенденция всего послевоенного периода. В 1960 г. активы этих институтов превышали активы коммерческих банков в 1,6 раза, в 1970 г. — в 1,7, в 1987 г. — более чем в 2 раза. За это время активы компаний страхования жизни

увеличились в 5 раз, страхования имущества — в 8, пенсионных фондов — в 10, ссудо-сберегательных ассоциаций — в 11 раз и т. д.

Отдельные виды этих небанковских институтов занимают неодинаковое положение и в своей сфере, и в структуре финансового капитала США. В те или иные периоды одни из них переживают подъем активности, другие вытесняются с рынка более удачливыми конкурентами. Скажем, в 1984—1986 гг. кризисное положение большинства компаний страхования жизни и имущества сопровождалось бумом бизнеса инвестиционных компаний. О конкретных причинах этого явления речь пойдет дальше (см. § 2 данной главы). Здесь же особо подчеркнем, что важнейшей чертой развития кредитно-финансовой системы является сложная и острая конкуренция между ее звеньями: банками и не-банками, внутри банковского звена и между разными типами небанков.

Во многом обострение и усложнение конкуренции подстегиваются процессами концентрации и централизации капитала в небанковских финансовых учреждениях, укреплением позиций монополий среди них. Монополизация этих учреждений обладает сильно выраженной спецификой в связи со своеобразием и разнородностью их организационных форм. Мы встречаем здесь и акционерные компании, и партнерства, и компании взаимного обмена, и «частные дома», и смешанные формы организации. Однако господствуют две основные тенденции: укрепление роли крупных монополий и подчинение им, а также монополистическим банкам, мощным промышленным, торговым корпорациям тысяч скромных по масштабам небанковских кредитно-финансовых учреждений.

По величине активов среди этих учреждений лидируют ссудо-сберегательные ассоциации: на них приходится $\frac{1}{4}$ всех активов небанковского звена кредитно-финансовой системы. Состав их очень неоднороден. Основная часть из трех с лишним тысяч таких учреждений мобилизует денежные средства у населения и направляет их преимущественно на кредитование жилищного строительства. Стремительный рост активов ссудо-сберегательных ассоциаций связан с их ролью в аккумуляции и превращении в капитал свободных денежных средств населения. Этот бизнес оказался исключительно выгодным и перспективным, и им заня-

лись другие институты и банки. В связи с обострением конкуренции ссудо-сберегательным ассоциациям в 80-е годы не удастся удерживать свою часть рынка. Степень концентрации капитала в этих учреждениях ниже, чем во многих других. В конце 70-х годов 20 крупнейших ссудо-сберегательных ассоциаций имели только 7 % их общих активов⁶. Затем процессы концентрации и монополизации значительно ускорились: в кризисной ситуации кредитно-финансового бизнеса 80-х годов выживают сильнейшие за счет разорения сотен более слабых.

Высоким уровнем монополизации отличаются страховые компании. Здесь на первую десятку приходится около 60 % всех активов, а на 50 крупнейших — больше 80 %. Им принадлежат очень важные позиции в механизме сращивания промышленного и банковского капитала монополий, поскольку традиционно эти компании занимаются инвестированием в ценные бумаги корпораций и играют роль крупного резервуара долгосрочного финансирования промышленности.

На частные пенсионные фонды приходится свыше 12 % всех активов небанковских кредитно-финансовых учреждений. Но если, скажем, роль ссудо-сберегательных ассоциаций в системе финансового капитала значительно скромнее мобилизованных ими активов, то ситуация с пенсионными фондами выглядит иначе: они относятся к крупнейшим держателям корпоративных акций в стране. Но и сами фонды управляются ведущими промышленными монополиями, очень немногими банками-лидерами, а в последнее время и несколькими главными страховыми монополиями. Пенсионные фонды все больше превращаются в своеобразный центр переплетения монополистической собственности в финансовой и нефинансовой сферах.

В целом же в сообществе небанковских институтов, как и среди банков, последние годы отмечены усилением степени монополизации, привязкой легальными и скрытыми способами мелких и средних к крупным, диктатом гигантов.

Специфически банковские формы связей с промышленными компаниями — краткосрочное и среднесрочное кредитование, расчетные, доверительные операции, обслуживание международной экспансии и др. — длительное время оставались за пределами деятельности небанковских институтов кредитно-финансовой сферы. Кроме того, степень самостоятельности многих этих уч-

реждений лишь относительно. Мы видели, что инвестиционные банки контролируют компании разного профиля, занятые инвестиционными операциями. Еще больше доля крупных коммерческих банков в контроле над небанковскими институтами. А некоторые виды (пенсионные фонды и др.) «на паях» контролируются банковскими и промышленными монополиями.

Но развитие монополизации не-банков привело и к другому явлению: возникновению мощных финансовых институтов с широкой степенью диверсификации операций, которые постепенно складываются на базе объединения в рамках единой структуры самых разных видов деятельности. Такие универсальные монополии вырастают, конечно, прежде всего из гигантских коммерческих банков. Но не только. Логическим итогом ускоренных процессов концентрации и монополизации в инвестиционном банковском деле также становится универсализация лидеров. А часть таких финансовых «супермаркетов» формируется на основе межвидовой экспансии наиболее мощных небанковских институтов монополистического ранга.

В современной американской экономике предметом остроконфликтной конкуренции между отдельными видами кредитно-финансовых учреждений стали не только традиционные, но и новые сферы деятельности каждого из них. Постепенно происходит становление единого финансового механизма, контролируемого ведущими монополиями универсального характера.

2. Универсализация деятельности

Главным направлением структурных изменений в кредитно-финансовой сфере США сейчас можно с уверенностью назвать кристаллизацию сравнительно небольшой группы монополий универсального типа.

Развитие процесса универсализации отражает потребность крупного капитала данной сферы в многосторонних связях со всеми отраслями экономики и различными социальными группами общества. При этом центральный объект внимания финансовых монополий — промышленные корпорации. В наши дни резко возросло количество и ассортимент услуг, получаемых ими от кредитно-финансовой сферы, повысился удельный вес долгосрочных и устойчивых операций. А вместе с этим

возникла и потребность в комплексном финансовом обслуживании.

Но возможность такого обслуживания несовместима со сложившейся специализацией кредитно-финансовых учреждений. Регламентация их деятельности приводила к тому, что коммерческие банки, например, занимаясь кредитованием, официально были отстранены от операций с ценными бумагами, а инвестиционные — от депозитных сделок. Многие новые виды услуг оказались на стыке зон функционирования институтов разного профиля. Вместе с тем комплексное обслуживание — в интересах как финансовых учреждений, так и их промышленной клиентуры. Для первых это означает укрепление на рынке, устойчивость спроса на их услуги, снижение операционных издержек. Для вторых (имея в виду крупные корпорации) открывается доступ к кредитным ресурсам при любых условиях, обеспечивается сочетание обычных и многих новых форм обслуживания, дополнительные преимущества перед менее мощными компаниями за счет качества получаемого финансового сервиса.

Материальной основой универсализации стала концентрация огромных масс капитала в руках лидирующих монополий, действующих в кредитно-финансовой сфере. Потребность в универсализации особенно четко обозначилась в последнее время. Кризисы 70-х — начала 80-х годов показали опасность привязки всех активов крупных банков и самых мощных небанковских финансовых институтов только к обычным для них видам деятельности. В обстановке инфляции тех лет монополии пытались противопоставить обесценению денег широкую диверсификацию своих операций. Это форсировало усилия банков и небанковских организаций монополистического типа сломать перегородки между финансовой и нефинансовой сферами деятельности, между депозитно-кредитными и инвестиционно-учредительскими сделками, развить экспансию по всей территории страны, изменить сложившиеся принципы устройства кредитно-финансовой системы и экономики в целом.

Процесс образования гигантских финансовых «супермаркетов» с самым широким диапазоном операций, активно развернувшийся в 80-е годы, наиболее четко прослеживается среди коммерческих банков.

Универсализация крупных банков — явление не новое. Она свойственна изначально банковским монополи-

ям, которые развиваются в направлении, отмеченном В. И. Лениным еще в самом начале этого процесса: превращаются в финансовые учреждения поистине «универсального характера»⁷, в нерв всей капиталистической жизни.

Однако универсализация не нарастает постепенно, она знала периоды относительного замедления темпов и бурной активизации. В 80-е годы произошло не только значительное ускорение процесса универсализации банковских монополий, но наметился и существенный качественный сдвиг; эта тенденция стала главной чертой перестройки кредитно-финансовой системы США.

Вместе с изменением темпов и роли универсализации модифицировались ее формы, характер. Если еще совсем недавно превалировали скрытые формы превращения банковских монополий в универсальные финансовые институты, то теперь определяющими стали явные, незауалированные, наступательные.

Крупные коммерческие банки обходили законодательные барьеры на пути географической диверсификации филиалов, участия в промышленно-торговом бизнесе, инвестиционных, биржевых и других запрещенных операциях, главным образом внедряя уже упоминавшуюся холдинговую форму организации. С этой же целью создавались системы контроля каждого из этих банков над многими формально независимыми, но реально подчиненными учреждениями другого вида или другой дислокации. Такие способы экспансии в «закрытые» для коммерческих банков зоны бизнеса не утратили своего значения. Но одновременно развернулось прямое, открытое наступление мощных коммерческих банков на территории всей страны, проводятся операции, которые еще несколько лет назад могли осуществляться только косвенно — через системы контроля, смену вывесок, подставные фирмы-агенты. Набрав достаточную силу и почувствовав спрос, прежде всего со стороны промышленных корпораций, на диверсификацию своих услуг, банковские монополии вступили в борьбу за ломку всех и всяких границ, за пересмотр законов, за отмену любых ограничений.

Есть и еще одна новая черта универсализации крупных коммерческих банков на современном этапе, касающаяся самого характера этого процесса. Раньше универсализация в основном протекала в форме освоения одним банком всего спектра банковских операций, а так-

же их возможно более широкого географического размещения. Самой притягательной сферой для коммерческих банков были при этом инвестиционные операции с ценными бумагами корпораций. Если удавалось приобщиться к таким сделкам, универсализация по существу носила характер диверсификации банковских услуг, совмещения в одном институте всех видов банковской деятельности вообще.

Теперь эмиссионно-инвестиционный бизнес с корпоративными фондовыми ценностями продолжает оставаться в фокусе внимания высших менеджеров главных коммерческих банков. Но в определенном смысле (хотя ограничительное законодательство пока продолжает действовать) такие банки добились существенных успехов в этом направлении экспансии. Сегодня универсальный банк — это монополия, не только вовлеченная во все многообразие собственно банковских операций, но и занятая во множестве других финансовых операций самого разного профиля. Более того, в последнее время одним из основных направлений универсализации стало участие мощных банков в бизнесе за пределами кредитно-финансовой сферы: в операциях, свойственных торговым, промышленным и другим нефинансовым компаниям.

В ходе универсализации на передний план выдвинулся не только ассортимент предоставляемых клиентам услуг, но и их качество, оперативность исполнения, ориентация на специфику той или иной группы клиентуры.

Главным мотивом формирования банковских монополий универсального типа является, как это характерно для монополий вообще, стремление к максимизации прибыли. В 70—80-е годы, например, доходы по небанковским операциям обычно выше, чем по банковским. В последнее время на внутреннем рынке США, хотя и постепенно, начинает ощущаться конкуренция иностранных банков, а в небанковских видах финансовой деятельности ее пока нет. Это толкает крупные коммерческие банки в зоны активности других кредитно-финансовых институтов.

Финансовые «супермаркеты», выросшие из коммерческих банков, в первую очередь переориентировались с прежних краткосрочных кредитов на все виды и формы предоставления заемных средств. Полный спектр кредитных услуг с применением многих новых типов сделок

предоставляется этими банками и их основной клиентуре — производственно-торговым корпорациям, правительству, «розничным» заемщикам — как в США, так и за границей. Получает все большее распространение практика целевых кредитов на долгосрочное финансирование определенных программ. В условиях бума поглощений банки предлагают, скажем, такой новый вариант кредитного сервиса, как долгосрочное финансирование всей программы покупок компаний той или другой монополий. Но диверсификация в общем обычных для коммерческих банков кредитных операций стала только первым шагом в ускоренной универсализации конца 70-х и в 80-х годах.

Главным же новшеством в «супермаркетах» явилось размывание границ двух основных зон банковской деятельности — коммерческой и инвестиционной. Это достигается многими новыми способами, включенными в общую стратегию экспансии наиболее мощных банков. Все чаще, например, выдаются «разовые разрешения» на поглощения компаний, законодательно допущенных к операциям с акциями и другими корпоративными ценными бумагами. В 1983 г. такое разрешение получила «Бэнкамерика корпорейшн», поглотившая одну из ведущих в стране брокерских фирм — «Чарльз Шваб». К банку присоединено свыше трех десятков ранее независимых финансовых учреждений, которые активно ведут операции с акциями промышленных и торговых компаний. Через покупки одних финансовых институтов и контроль над другими «Бэнкамерика» участвует в инвестиционной деятельности в промышленности, выступает на рынке ценных бумаг, предоставляет консультации инвесторам и т. д. В 1984—1986 гг. такого разрешения добились «Чейз Манхэттен», купивший одну из крупных чикагских брокерских фирм, «Мэньюфэкчурерз Хановер» и «Бэнкерз траст». А калифорнийскому «Секьюрити пасифик» удалось убедить власти санкционировать открытие его собственных дочерних компаний на биржах Нью-Йорка и Филадельфии. Самый удачный из коммерческих банков в первой половине 80-х годов — «Ситикорпорейшн» — уже скупил десятки финансовых учреждений разного профиля. Руководство холдинга отмечает, что не коммерческий, а инвестиционный банк является его самым динамичным подразделением⁸.

Внедрение в инвестиционно-биржевой бизнес в обход

закона Гласса — Стиголла оказалось весьма прибыльным. «Секьюрити пасифик» собирается в ближайшие годы увеличить долю прибылей, получаемых от сделок с фондовыми ценностями, с 10 до 35 %, а «Кемикл бэнк» планирует через 3—4 года стать одним из первых инвестиционных банков мира.

Открытое проникновение лидирующих коммерческих банков в зону деятельности инвестиционных банков вызывает новый всплеск конкуренции и острое обсуждение дальнейших судеб ограничительного банковского законодательства. Так, в 1986 г. федеральный суд признал незаконными крупномасштабные операции с ценными бумагами коммерческих банков «Дж. П. Морган» и «Бэнкерз траст». Это решение было бурно одобрено инвестиционными банкирами, для которых очень опасна конкуренция универсальных гигантов. Но в связи с «разовыми разрешениями» такие операции предусматриваются и впредь на неопределенное время.

Есть и другие пути прямого внедрения в официально запрещенный бизнес с ценными бумагами. Стала практиковаться так называемая полочная регистрация новых эмиссий фондовых ценностей. Сущность ее заключается в следующем: промышленные корпорации, собирающиеся выпустить новые ценные бумаги, получили право регистрировать такую операцию не непосредственно перед эмиссией, а заранее. Чаще всего это происходит за несколько месяцев до поступления ценных бумаг в обращение. В выигрыше оказались коммерческие банки, которые использовали этот разрыв во времени между регистрацией и реальной сделкой для приобретения к эмиссионно-торговым операциям с новыми выпусками ценных бумаг. Именно эти банки стали проводить основную массу сделок по «полочной регистрации». Банк в данном случае именуется не покупателем ценных бумаг корпорации, а ее агентом по частному размещению фондовых ценностей у институциональных инвесторов.

Банковское законодательство США не содержит ограничений в отношении такого размещения промышленных акций без участия широких групп подписчиков и без объявлений в печати. А среди институциональных инвесторов — покупателей ценных бумаг ведущие позиции занимают траст-отделы этих же коммерческих банков и контролируемые ими пенсионные фонды. Таким путем банки-агенты оказываются и покупателями зна-

чительной части ценных бумаг промышленных и торговых корпораций.

Ведущие позиции в этом новом виде бизнеса занимают нью-йоркские «Ситикорпорейшн» и «Бэнкерз траст». Активно приобщаются к нему другие мощные коммерческие банки. Видимо, «полочная регистрация» приобретает роль главного направления, по которому развивается размывание границ между коммерческим и инвестиционным банковским делом. Регистрируя уже происшедшие в этом плане перемены, ФРС в августе 1983 г. официально разрешила холдингам коммерческих банков оказывать брокерские услуги, правда, лишь в роли агентов корпораций. Это означает, что их права в области операций с корпоративными фондовыми ценностями значительно расширяются.

Новые брокерские подразделения крупных коммерческих банков, создаваемые в прямой обход прежних ограничений, в 80-е годы реализуют ценные бумаги среди индивидуальных покупателей. Эти подразделения в последнее время предлагают новую форму услуг — ведение так называемых автоматических инвестиционных планов. Они предусматривают рефинансирование определенной части дивидендов индивидуальных держателей акций. При таких операциях банкам разрешена покупка для клиентов ограниченного числа акций.

Развитие этого бизнеса банков ставит целью внедрение в сферу индивидуального кредитно-финансового обслуживания населения. Однако контроль над акционерным капиталом при всем распылении акций среди многих держателей сосредоточен в руках крупнейших монополий. Учитывая это, можно полагать, что первые биржевые операции ведущих банков прокладывают путь к новым формам сращивания промышленного и банковского капитала монополий.

Основная часть инвестиционных банков и брокерских компаний может оказывать могущественным банкам только слабое сопротивление при их экспансии в свои зоны, поскольку вместе с инвестиционным обслуживанием коммерческие гиганты в состоянии предложить клиентам и большие кредиты.

В последние годы поток инвестиций коммерческих банков устремился в покупки не только инвестиционных банков и компаний, брокерских фирм, но и других кредитно-финансовых институтов самого различного профиля. И здесь используются всевозможные лазей-

ки для обхода ограничительного законодательства.

Участие коммерческих банков, например, в страховом бизнесе запрещено законом 1981 г. Но в законе говорилось о национальных банках и не упоминалось о правах банков отдельных штатов в таких операциях. Это было немедленно использовано ведущими коммерческими банками. Под давлением «Ситикорпорейшн» в Южной Дакоте был принят закон о том, что банки штата имеют право заниматься страховой деятельностью и покупать страховые компании. После этого «Ситикорпорейшн» купил контрольный пакет акций небольшого местного «Америкен стейт бэнк», чьи активы почти в тысячу раз уступали его собственным, и через него расширяет страховые операции на территории штата. Протесты Ассоциации американских страховых компаний действия не возымели. То же самое произошло в штатах Делавэр и Мэн, а примеру «Ситикорпорейшн» последовали другие коммерческие гиганты. Особенно активны здесь калифорнийские «Фёрст интерстейт» и «Секьюрити пасифик».

Сейчас уже каждый крупный коммерческий банк кроме оказания традиционных банковских услуг широко вовлечен в операции с ценными бумагами, в биржевую деятельность, инвестиции в промышленность в самых разных формах, в страховой бизнес, в операции с недвижимостью и в потребительский кредит, контролирует пенсионные фонды, владеет сетью ссудо-сберегательных ассоциаций, дает консультации по многим вопросам и т. д. Невиданного размаха достигли доверительные операции банков.

Важным дополнительным источником банковской прибыли стали для коммерческих банков-лидеров виды бизнеса, выходящие за пределы финансовых операций. Среди таких форм «гонорарного бизнеса» — сделки по аренде оборудования (лизинг). Банки не только кредитуют операции по аренде оборудования, но и создали у себя подразделения, выполняющие функции специализированных лизинговых фирм. Первым открыл такую собственную лизинговую компанию «Ситикорпорейшн», а затем ими обзавелись многие крупные коммерческие банки США. Новым источником «гонорарных прибылей» стал консультационный сервис коммерческих банков. Самые крупные из них предоставляют финансовую, валютную, управленческую и даже чисто техническую информацию. В штатах этих банков растет число инже-

неров, проектировщиков, архитекторов, техников и т. д. Увеличилась доля в банковских прибылях заранее фиксированных доходов от консультаций в инвестировании, от посредничества при организации слияний и поглощений, от формирования системы участия компаний и др. Понятно, что столь масштабная диверсификация деятельности лидирующих коммерческих банков в значительной мере стимулирует усиленное переплетение промышленных и банковских монополий в структуре финансового капитала США.

Все активнее становятся эти банки в «розничном бизнесе» — многообразных операциях с рядовыми индивидуальными клиентами. На счетах «супермаркетов» оседают не только денежные сбережения населения, но и деньги, предназначенные для текущего расходования. На первую сотню коммерческих банков приходится более 50 % таких счетов. «Бэнк оф Америка» обслуживает свыше 16 тыс. клиентов через домашние электронные терминалы.

Перегруппировка сил в банковском и финансовом бизнесе США происходит не только по линии стремительного расширения ассортимента операций, но и под знаком географической экспансии крупнейших монополий. Этот процесс особенно оживился к середине 80-х гг.

Закон Макфеддена, продолжая формально действовать, давно превратился в анахронизм. И раньше существовало немало способов его нейтрализации: через холдинги, цепные системы контроля над юридически самостоятельными банками, корреспондентскую сеть и т. д. Географическая диверсификация сети собственных подразделений коммерческих банков приняла лавинообразный характер. «Бэнкамерика» и «Ситикорпорейшн» уже имеют филиалы, отделения, дочерние компании, в 40 штатах каждый. Эти звенья банков-гигантов предлагают клиентам широкий набор финансовых услуг, соблюдая ограничительный закон только в том плане, что хранение депозитов осуществляется в штате базирования штаб-квартиры. 7800 банковских учреждений расположены вне штата, где зарегистрирована их штаб-квартира. Правда, в 11 штатах еще действуют запреты, а в 16-ограничения в духе закона Макфеддена. Но в 24 штатах такие ограничения на открытие отделений «чужими» банками сняты решениями местных легислатур⁹. Так, в штате Мэн уже несколько лет назад принят закон, разрешающий открытие подразделений

банков, расположенных в штатах, где приняты аналогичные правила. Штат Нью-Йорк относится к их числу. Самые мощные в стране нью-йоркские банки, купив в штате Мэн целый ряд самостоятельных банков, сделали их своими подразделениями. «Ситикорпорейшн» учредила здесь свой новый банк-филиал.

Через законодательство штата Массачусетс в 1983 г. проведен закон о разрешении банкам филиалов и поглощений в шести штатах Новой Англии. «Кемикл Нью-Йорк», «Ситикорпорейшн» и ряд других нью-йоркских гигантов ведут наступление на законодателей Флориды, добиваясь разрешения покупать банки этого штата — одного из самых богатых депозитами в США. В то же время «Бэнкамерика» и другие крупные банки Калифорнии пока успешно отбивают попытки конкурентов получить доступ к отделениям в своем штате. Ограничительное законодательство, однако, не мешает калифорнийскому многобанковскому холдингу «Уэстерн бэнккорпорейшн» владеть 20 банками в 11 штатах.

Валютный контролер США С. Коновер, рисуя в 1983 г. будущий профиль меняющейся кредитно-банковской системы страны, подчеркнул: «Мы нуждаемся в разрушении географических барьеров для своих операций». И тут же указал, в чьих интересах развиваются события: «Я не вижу опасности в том, что такие крупные банки, как «Бэнкамерика» или «Ситикорпорейшн», будут осуществлять операции по всей стране»¹⁰.

Действительно, сеть государственного федерального и штатного регулирования прорывают наиболее мощные банковские монополии как в отношении характера операций, так и в плане географической экспансии собственных подразделений. Эти монополии помимо прочих преимуществ имеют самую современную техническую оснащенность.

В наши дни разворачивается и перестройка материально-технической базы банковского дела, причем на основе использования новой техники связи, электронно-вычислительных машин и т. д. Автоматизация с использованием электронного оборудования дает возможность применять компьютеры для переработки, хранения и передачи информации о всех видах операций, для оказания самых разнообразных финансовых услуг. С начала 70-х годов функционирует система электронных автоматических банковских переводов. А к середине 80-х годов все крупнейшие банки внедрили электронные системы, объ-

единившие многочисленные подразделения банковской монополии в интегрированную структуру с широкой сетью филиалов.

Сети автоматических расчетных палат, системы межбанковской связи и обработки чеков, электронных терминалов, автоматов-кассиров уже практически охватили всю страну. Автоматические системы связи между счетами всех подразделений банка, например, позволяют клиентам получать обслуживание в самых разных географических районах. Компьютеры «следят» за всеми финансовыми нуждами крупной клиентуры, открывают для нее перспективные новые рынки. С помощью ЭВМ банки осуществляют, скажем, одновременно покупку акций для промышленной корпорации на бирже в отдаленном штате и проводят сделку для уравнивания ее ликвидности в другом географическом районе. При этом официально не нарушается банковское законодательство о межштатных барьерах. Специалист по финансовому праву, профессор Эдвард Кейн подчеркивает: «Технологические изменения модифицируют операции по переводу средств в направлениях, которые не были предусмотрены системой государственного регулирования 50 лет назад»¹¹.

Современная техника ускоряет операции, снижает издержки. Но это требует очень значительных затрат при ее внедрении и эффективно только при большом объеме операций. Дорогостоящее новейшее оборудование, превратившее в анахронизм многие принципы государственного воздействия на кредитно-финансовую систему, доступно отнюдь не всем участникам бизнеса. Только 38 % банков, преимущественно крупных, имеют собственные вычислительные центры¹². Зато ведущие банки с мощной финансовой базой развивают экспансию на территории всей страны, преодолевая с помощью современной техники устаревшее ограничительное законодательство. В интересах этих мощных монополий, требующих снять преграды для дальнейшего роста концентрации своей экономической власти, и осуществляются перемены в государственном регулировании банковского и финансового бизнеса.

Но прежде чем обратиться к этому аспекту сдвигов в кредитно-финансовой системе, посмотрим, как отражается универсализация на облике и деятельности других финансовых институтов США.

Основной особенностью небанковских кредитно-фи-

нансовых учреждений до недавнего времени был их специализированный характер. Страховые компании, например, были вовлечены в долгосрочное финансирование промышленности через выпуск займов. Пенсионные фонды занимались в основном скупкой акций, инвестиционные и брокерские компании — эмиссиями ценных бумаг и торговлей акциями и облигациями и т. д. В последние годы ситуация стала быстро меняться.

В ответ на проникновение коммерческих банков в их бизнес крупные небанковские институты направили капиталы в зону операций этих банков и в другие смежные зоны финансовых услуг. Универсализация как главное направление сдвигов в деятельности кредитно-финансовых учреждений — «улица с двусторонним движением». Коммерческие банки, как мы видели, довольно глубоко проникли в операции с ценными бумагами, в страховые сделки, в привлечение депозитов мелких вкладчиков, в потребительский кредит, в сферу закладных операций по недвижимости и др.

Лидеры небанковских институтов не остаются пассивными наблюдателями этого процесса, ибо они испытывают серьезное конкурентное давление со стороны коммерческих банков. В ответ на их наступление страховые монополии, например, активно развивают кредитную деятельность. С начала 80-х годов ведущие страховые компании, такие, как «Метрополитэн», «Пруденшл», «Эквитэбл» и др., приобщились к среднесрочному и даже краткосрочному кредитованию промышленности. Они все чаще появляются в числе участников организованных банками консорциумов по кредитованию крупных проектов.

Главные страховые компании конкурируют с траст-отделами коммерческих банков и с пенсионными фондами как держатели акций, с инвестиционными банками и брокерскими фирмами — в эмиссионных операциях и торговле ценными бумагами. Растет их значение в управлении пенсионными фондами. В 1980 г. комиссия сената США выяснила, что среди 10 ведущих управляющих пенсионными фондами 6 — мощные страховые компании. Только по этой линии активы, находящиеся в их управлении, составили около 84 млрд долл.¹³ Остальные члены первой десятки управляющих — крупные коммерческие банки.

Экспансия в «чужие» сферы бизнеса получает институциональное оформление: страховые гиганты покупают

коммерческие и инвестиционные банки, другие финансовые институты. «Пруденшл» купила шестую по величине на Уолл-стрите инвестиционную компанию «Бейч групп», а затем коммерческий банк в штате Джорджия. «Нью-Йорк лайф иншуэренс» в 1986 г. поглотила несколько инвестиционных компаний. Многие из этих компаний в последние годы стали собственностью страховых монополий.

Не чужды диверсификации пенсионные фонды. Они постепенно отходят от былой специализации на скупке корпоративных акций, обращаясь к широкому ассортименту услуг. Им также приходится искать лазейки для преодоления законодательных ограничений. Руководители наиболее мощных пенсионных фондов в последнее время очень активны в критике любых рестриктивных правил, затрудняющих расширение видов их операций, они выступают «против мелочной опеки федерального регулирования»¹⁴.

Сравнительно невысокий уровень концентрации капитала у ссудо-сберегательных ассоциаций не мешает очень небольшому числу самых мощных из них стать на путь диверсификации операций. Да и процесс концентрации среди этих институтов значительно ускорился: некоторые сосредоточили огромные капиталы, инвестируемые на самые разные цели — лизинговые сделки, покупки правительственных ценных бумаг, краткосрочный кредит промышленным и торговым компаниям и др.

Быстро расширяют круг услуг, предоставляемых клиентам, самые мощные и удачливые из инвестиционных компаний. Как указывалось, в 1984—1986 гг. в их деятельности наблюдался бум. Только за 1985 г. в такие компании частными инвесторами было вложено 114 млрд долл., а за 1985—1986 гг. — около 300 млрд долл. В 1986 г. деньги «текли» в инвестиционные компании, как выпускающие акции, так и обеспечивающие фиксированный доход, со скоростью 500 млн долл. в день. Активы этих компаний возросли за рассматриваемые годы в 2 раза, а дивиденды их акционеров — на 74 %¹⁵. На всплеске активности инвестиционных компаний сказались неустойчивость рынка ценных бумаг, его резкие колебания. В этих условиях для отдельных инвесторов выгоднее и безопаснее использовать «институциональные руки» таких компаний. Они собирают средства вкладчиков и инвестируют их в диверсифицированный портфель ценных бумаг.

Еще несколько лет назад считалось, что инвестиционные компании представляют интерес как канал для вложения денег только для «розничной», не очень богатой клиентуры. Теперь к компаниям, нашедшим путь одновременного инвестирования в самые разнообразные виды ценных бумаг, проявляют интерес и крупные вкладчики, в том числе промышленные корпорации, пенсионные фонды и др. Эти компании включились в торговлю правительственными ценными бумагами и облигациями муниципалитетов, инвестируют капиталы в финансовые и нефинансовые фирмы разной специализации. Самая крупная инвестиционная «Дрейфус корпорейшн» еще в 1983 г. купила коммерческий банк в штате Нью-Джерси, а затем целый ряд других фирм.

Отходя от ориентации только на прежнюю сферу бизнеса, инвестиционные компании-лидеры постепенно втягиваются в кредитные операции. Руководители этих компаний хорошо усвоили уроки прошлого бума 60-х годов, когда взрыв активности в торговле акциями привел к чрезмерной спекуляции и отрезвляющим последствиям: с сокращением рынка разорилось множество таких институтов. Теперь 75 % операций приходится на самые крупные компании с широкой диверсификацией активов.

Естественно, что и наибольшие прибыли получают именно эти мощные инвестиционные компании с обширным набором видов деятельности. Курс акций той же «Дрейфус корпорейшн» повысился за 1984—1985 гг. с 38 до 87 долл., а «Фрэнклин ресорсиз» — даже в 5 раз¹⁶. Здесь в сильной мере сказалась обстановка общего быстрого роста курса акций в этот период. Но дальше всех продвинулись в направлении диверсификации операций инвестиционные компании-лидеры.

Характерно и другое явление. Бум деятельности инвестиционных компаний привлек к ним внимание кредитно-финансовых монополий других типов. Крупнейшие инвестиционные банки национального масштаба сейчас сосредоточили у себя около 80 % акционерного капитала всех инвестиционных компаний, выпускающих акции, т. е. открытого типа. Как было показано, многие из этих компаний стали принадлежать главным страховым монополиям. Оживились коммерческие гиганты: «Чейз Манхэттен» и «Ситикорпорейшн», «Секьюрити пасифик» и «Мэньюфэкчурерз Хановер» приобрели крупные инвестиционные компании. Другие

банки включились в игру, кредитуя эти компании и выступая агентами сразу нескольких из них.

Определенные шаги к расширению круга операций предпринимают даже такие скромные по роли в кредитно-финансовой системе США организации, как кредитные союзы. И здесь некоторые, наиболее сильные, подключаются ко многим видам финансовой деятельности. Эти кредитные союзы играют, например, все более заметную роль в лизинговых операциях, особенно с сельскохозяйственной техникой.

Наконец, еще одно важное звено кредитно-банковской системы страны — инвестиционные банки. Как ведут они себя в области универсализации? Одновременно с резким повышением уровня концентрации капитала у ведущих банков решающие позиции в инвестиционном бизнесе захватывают компании универсального характера, причем предлагаемый ими спектр финансовых услуг пока недоступен даже многим крупным коммерческим банкам. Инвестиционные банковские институты, довольно долго отстававшие от коммерческих и по степени концентрации капитала, и по размаху умножения видов деятельности, сейчас берут своеобразный реванш на высоком гребне общей тенденции к универсализации.

Пути превращения инвестиционных банковских монополий в финансовые «супермаркеты» универсального типа многообразны. Часть таких монополий практикует в первую очередь быстрые поглощения компаний разного профиля. Так сложился, например, один из лидеров отрасли — «Ширсон — Лимэн бразерс». Сначала инвестиционный банк «Ширсон» слился с крупнейшей в США компанией потребительского кредита «Америкен экспресс». Потом был поглощен один из старейших нью-йоркских инвестиционных банков, «Кун, Леб», который в начале века возглавлял собственную финансово-монополистическую группу, уступая по влиянию только моргановскому банку. К моменту поглощения «Кун, Леб» входил в число 20 крупнейших инвестиционных банков. В 1984 г. был поглощен один из пятерки лидеров — «Лимэн бразерс», и «Ширсон» сразу оказался на самых верхних ступеньках иерархии инвестиционных банков. Жертвами экспансии «Ширсон» пали еще несколько десятков брокерских и дилерских фирм, инвестиционных компаний (включая такие крупные, как «Инвесторз диверсифайд сервисиз» и «Леб роудз»). За

ними были присоединены 2 страховые компании, 3 пен- сисных фонда, ряд ссудо-сберегательных ассоциаций. Теперь этот банк представляет собой универсальный финансовый комплекс, вполне способный конкурировать с «супермаркетами», выросшими из гигантских коммерческих банков, а в некоторых сферах и превосходит их.

Несколько иначе развивает межотраслевое наступление «Мерилл Линч». Этому крупнейшему инвестиционному банку тоже не были чужды поглощения: еще в 1974 г. была скуплена на корню достаточно крупная страховая компания «Фэмили иншуэренс», и путь в страховой бизнес был обеспечен. Потом был поглощен инвестиционный банк «Уайт Уэлд», что укрепило позиции «Мерилл Линч». Но главным направлением вторжения в чужие сферы стало увеличение числа осуществляемых операций. В итоге этот банк принимает на хранение вклады, занимается ведением текущих и единых счетов, соединяющих сбережения частных лиц в самых разных формах, выплачивает вкладчикам проценты, производит чековое обслуживание, является крупным кредитором, в том числе под залог недвижимости, гарантирует и размещает эмиссии акций и облигаций промышленных корпораций, ведет ряд расчетных операций, заключает сделки по страхованию жизни и имущества и т. д.¹⁷

«Мерилл Линч» был одним из пионеров в услугах по автоматическому перечислению средств со сберегательных (процентных) на текущие счета клиентов — так называемые атс-счета, а также в использовании нового вида счетов «нау», т. е. процентных счетов с выдачей своеобразных чеков, используемых для расчетов. Универсальный «Мерилл Линч» ввел эти виды услуг в своих ссудо-сберегательных подразделениях.

Законодательство запрещает инвестиционным банкам депозитно-кредитные операции. Но самым мощным из них, как и коммерческим гигантам, удалось открыть много путей в официально закрытые для них зоны бизнеса. Здесь и «разовые разрешения», и присоединение к своей структуре специализированных финансовых учреждений и банков другого профиля, которые раньше были самостоятельными, и разнообразные иные способы «смены вывесок». Что касается географической, межштатной экспансии, то в этом плане руки у инвестиционных банков были развязаны: в отличие от коммерче-

ских они не подлежат ограничениям закона Макфеддена.

Практика показывает, что контролирующие позиции на рынке финансовых услуг сохраняют за собой только те инвестиционные банки, даже из числа крупнейших, которые достаточно быстро диверсифицировали свою деятельность. Остальные оказываются побежденными в конкурентных схватках.

Тот же недавний лидер инвестиционного банковского дела «Морган Стэнли», который, как известно, в последние годы стал стремительно терять свою долю рынка, видит причину конкурентных неудач прежде всего в недостаточности универсализации. Сейчас руководство моргановского инвестиционного банка взяло курс на ускоренную диверсификацию операций, с тем чтобы приблизиться к параметрам универсального финансового «супермаркета». «Морган Стэнли» начинает выдавать кредиты под залог недвижимости, пытается вторгнуться в страховой бизнес, скупает ссудо-сберегательные ассоциации, изучает организацию лизингового дела, обращает взоры к кредитным консорциумам и т. д. Пример этого мощного инвестиционного банка свидетельствует о зависимости конкурентных позиций банковских монополий высшего разряда от уровня их универсализации.

Своеобразие сообщества инвестиционных банков — еще недавно «закрытого клуба» внутри кредитно-финансовой системы США — отразилось на специфике процесса их универсализации по сравнению с «супермаркетами», вырастающими на ниве коммерческого банковского бизнеса. По численности только немногие из ведущих инвестиционных банков способны к трансформации в подлинно универсальные финансовые комплексы. Но зато по размаху универсализации и степени контроля на складывающемся интегрированном рынке кредитно-финансовых операций «супермаркеты» инвестиционного происхождения не уступают тем, которые формируются из коммерческих банков. А такие, как «Мерилл Линч» или «Ширсон — Лимэн бразерс», пожалуй, сравнимы только с двумя-тремя гигантами из сферы коммерческого банковского дела.

Общая для крупных финансовых учреждений тенденция к универсализации сочетается с сохранением и даже определенным укреплением специализации. В тех случаях, когда это обеспечивает позиции на рынке

данного вида финансовых услуг или повышает эффективность, выбирается путь специализации как своеобразная альтернатива конкурентному преимуществу универсальных институтов. Сама же универсализация развивается в отдельных видах учреждений весьма специфично, неодинаково, оставаясь в то же время главным направлением перестройки монополий и крупных компаний финансовой сферы.

3. На фронтах конкуренции

Превращение крупнейших банков обоих видов в универсальные финансовые комплексы не только не устраняет конкуренцию, но и делает ее гораздо жестче, вызывая к жизни новые формы соперничества. Ведь отход от прежней специализации сталкивает монополии в одних и тех же сферах бизнеса. Причем речь идет о самых мощных по современным параметрам монополиях и об очень многочисленных видах деятельности, где они теперь участвуют одновременно, а раздел рынка происходит главным образом в результате выяснения соотношения сил между ними.

При всем размахе универсализации в США продолжает существовать большое количество специализированных банков и финансовых учреждений разного профиля. Приобщение к новым видам деятельности доступно только тем, кто обладает достаточным капиталом, позициями на рынке, степенью контроля и влияния. Многие более скромные банки и институты часто опираются не столько на финансовые ресурсы, сколько на привычки традиционной (больше всего — локальной) клиентуры, на деловые связи в мире бизнеса, на «ниши», оставленные на рынке универсальными монополиями.

Однако смысл процесса универсализации деятельности мощных корпораций в том и состоит, чтобы охватить весь огромный американский кредитно-финансовый рынок. Каждый из его фрагментов становится полем их активности, каждый вид операций — способом извлечения прибылей, любой тип финансовых институтов — частью интегрированной структуры универсальной монополии. «Ниш» на рынке, существующих для скромных специализированных банков и других компаний, с каждым годом становится все меньше, тают ряды их клиентуры, исчезают как самостоятельные исконные

виды их бизнеса. Основная часть таких банков и финансовых учреждений постепенно втягивается в орбиты контроля универсальных гигантов.

Конкурентные отношения, сопровождаемые волной универсализации, складываются весьма непросто. Сдвиги в институциональной структуре кредитно-финансовой сферы меняют характер взаимосвязей внутри каждого вида учреждений и между ними. Универсальные «супермаркеты» нередко прибегают к совместным или согласованным действиям, негласным договорам о разделе рынка. Несмотря на прогрессирующее вытеснение специализированных институтов, особенно некрупных, иногда им намеренно оставляется определенный круг операций, в основном местного значения. Известно, например, что мощные финансовые монополии заключают неформальные соглашения с кредитными союзами о «поддержке», предусматривающей невмешательство в зону деятельности в том или ином регионе. Но так происходит только тогда, когда это выгодно лидирующим монополиям, скажем, в аспекте конкурентных отношений друг с другом. В целом же мелкий и средний бизнес в кредитно-финансовой сфере не только не оживился, как в промышленном производстве, где монополии увидели прибыльные для себя стороны его активизации, но, напротив, переживает, пожалуй, один из самых трудных периодов за всю экономическую историю США.

Если взять конкуренцию банков и не-банков в свете универсализации, то здесь в первую очередь бросается в глаза, что далеко не все даже очень крупные небанковские институты в состоянии конкурировать с универсальными финансовыми комплексами, складывающимися из банковских монополий. Для этого у них нет ни достаточных ресурсов капитала, ни опыта, ни размаха деловых связей, ни оснащенности современной техникой. Успехи в диверсификации деятельности отдельных видов институтов различны, а потому неодинакова и степень их приближения к универсализации. Самый мощный кредитный союз, например, невозможно сопоставлять по любому показателю участия на финансовом рынке и степени контроля с ведущими банковскими и страховыми монополиями. И хотя, как отмечалось, практически у всех кредитно-финансовых институтов мы наблюдаем диверсификацию операций лидеров и внедрение в смежные зоны финансового бизнеса, к господству на рынке приближаются лишь немногие.

Ускоренный процесс концентрации капитала и универсализации последнего десятилетия ведет к захвату командных позиций мощными многопрофильными монополиями, основная часть которых развивается из самых крупных коммерческих и инвестиционных банков. Остальные образуются на базе объединения в рамках единой структуры страховых, сберегательных, инвестиционных и других компаний с большим диапазоном как специализированных, так и чисто банковских операций.

Перестройка кредитно-финансовой системы США происходит очень болезненно. До окончательного формирования ее новой институциональной структуры еще пока далеко, а первые итоги изменений уже отчетливо определились: резко обострилась конкуренция. Вмешательство банков, например, в страховой бизнес в условиях общей финансовой нестабильности привело к кризису этой отрасли. Компании страхования жизни и имущества даже в период циклического подъема несут рекордные убытки: за 1984—1986 гг. они составили свыше 10 млрд долл. Ведущие страховые монополии компенсируют убытки в основном бизнесе прибылями от других операций. У лидеров эта доля прибылей уже давно значительно превышает доходы от страховой деятельности. Да и вытеснить с финансового рынка таких гигантов, как «Метрополитэн», «Эквитэбл» или «Пруденшл», далеко не просто. Каждый из них задействован по крайней мере в двух десятках видов кредитно-финансового бизнеса. Но рядом с ними существуют сотни «обычных» страховых компаний, переживающих сейчас самые трудные времена за всю свою историю. Происходит их массовое разорение, очень многие поглощаются «супермаркетами» разного происхождения. Ожидается, что в ближайшие годы число страховых компаний сократится в несколько раз. Нетрудно предугадать, что в этой новой системе страхового дела господство и контроль обеспечат себе универсальные финансовые комплексы, в том числе и те из них, которые развиваются из главных страховых монополий.

Охвачена кризисом также система ссудо-сберегательных ассоциаций. Но и здесь не все находятся в одинаковом положении. Американские экономисты полагают, что в результате политики высоких процентных ставок ссудо-сберегательный бизнес специализированных компаний подошел несколько лет назад к грани

исчезновения¹⁸. Только в 1982 г. в критическое финансовое положение попала $\frac{1}{4}$ ассоциаций, а их общие убытки составили 1,5 млрд долл.¹⁹ В последующие годы прекратили существование десятки этих институтов. Дело в том, что специализированная сфера активности ссудо-сберегательных ассоциаций — кредитование жилищного строительства — оказалась под прицелом многих других финансовых институтов, и прежде всего универсальных монополий — «супермаркетов». И это в условиях длительного сохранения высоких процентных ставок, когда жилищное строительство вообще резко сократилось. Холдинги мощных коммерческих банков приступили к операциям по кредитованию жилищного строительства еще в 70-е годы. К ним присоединились универсальные финансовые монополии, формирующиеся на базе страховых гигантов и инвестиционных банков. Основная часть этих институтов не в состоянии конкурировать с мощными финансовыми монополиями. Под натиском конкурентов не избежала банкротства даже одна из крупнейших ссудо-сберегательных ассоциаций — «Америкен сервисинг». Когда уровень процентных ставок начал понижаться, жилищное строительство и операции закладного характера под недвижимость оживились. Но для большинства этих институтов бум наступил слишком поздно: даже на волне подъема их бизнеса 18 % из 3,2 тыс. ссудо-сберегательных ассоциаций понесли убытки, сотни исчезли или утратили самостоятельность, став подразделениями поглотивших их монополий. «Богатые богатеют, бедные продолжают умирать»²⁰, — резюмировали развитие событий в отрасли американские специалисты.

Богатеют те немногие институты такого профиля, которым удалось выйти за рамки прежней специализации. Лидеры успешно пережили кризисный период. Они развили многочисленные новые для себя формы финансовых услуг. Доходы в виде гонораров за консультации, агентский сервис, организацию слияний и поглощений и др. составляют у них сейчас основную часть прибылей. Диверсифицировались портфель вложений в ценные бумаги, кредитные операции. Снижение процентных ставок, которое оказалось слишком поздним и недостаточным для улучшения дел у большинства ассоциаций, привело к новому рывку самых сильных. Скажем, широко диверсифицированная «Грейт уэстерн» скупает ныне многие финансовые институты разной

специализации. В еще худшем положении, чем большинство ссудо-сберегательных ассоциаций, оказались взаимосберегательные банки и кредитные союзы. Здесь вторжение универсальных монополий привело к еще более плачевным результатам для основной массы институтов. В 1985 г. тогдашний председатель совета управляющих ФРС П. Волкер был вынужден обратиться с запросом в конгресс США по поводу необходимости специального изучения кризисного состояния многих финансовых институтов. И это в разгар циклического подъема экономики, в период снижения процентных ставок, огромного спроса на заемный капитал и финансовые услуги!

Обострение конкуренции как одно из последствий универсализации, очевидно, приведет к постепенному преодолению «перенаселенности» специализированными институтами кредитно-финансовой системы США. Функции многих из них, перейдя к универсальным монополиям, окажутся потерянными для большинства учреждений целого ряда видов. Проблематичным становится само их существование вне интегрированных монополистических структур. Процесс этот развивается очень медленно и остроконфликтно. Во многих случаях он не стимулируется, а сдерживается монополиями. Для них контроль над отдельными системами таких специализированных институтов может быть выгоднее прямого захвата, приобщения к своей структуре. А масштабы орбит контроля каждой из универсальных финансовых монополий уже стали одним из важных показателей конкурентного потенциала в борьбе друг с другом.

И все-таки несомненно, что «пик» бизнеса на специализации банковских и небанковских финансовых учреждений США уже давно пройден. Магистральной тенденцией развития стала диверсификация деятельности и становление универсальных монополий. Их диктат в кредитно-финансовой сфере нарастает по мере вытеснения и подчинения основного контингента прежних участников рынка, в том числе путем сокращения числа видов существующих учреждений. В то же время характер конкуренции между мощными универсальными монополиями может вызвать к жизни новые всплески активизации более скромных компаний. Их возможности, доступ к многочисленной рядовой клиентуре, гибкость, подвижность, легкая адаптация к конкретным текущим потребностям рынка, конечно, будут и впредь

использоваться ведущими монополиями, учитываться при выяснении относительных позиций монополистических лидеров.

Универсализация не только обострила конкуренцию между банками и не-банками и внутри любого из типов институтов. Этот процесс воздействовал на усиление неустойчивости кредитно-финансовой системы в целом. Даже в условиях циклического подъема середины 80-х годов положение здесь оставалось весьма нестабильным. По выражению газеты «Файнэншл таймс» (11 июня 1985 г.), «произошло парадоксальное смещение высоких темпов роста экономики США и резкого упадка ее отдельных конституирующих систем».

Это в полной мере относится к сообществу американских банков и других финансовых учреждений. Причем очевидно, что к ним это относится в наибольшей степени. Речь идет не только о процессе, который мы попытались проследить, а именно о вытеснении небольших специализированных институтов крупными диверсифицированными и особенно универсальными. Универсализация привела и к другому результату. Прежде всего выяснилось, что далеко не всем оказался под силу отход от традиционных операций, что широкомасштабная диверсификация по плечу лишь наиболее мощным монополиям кредитно-финансовой сферы. Например, операции коммерческих банков с недвижимостью приняли на рубеже 60—70-х годов характер настоящего бума. Многие банки ринулись в новый бизнес. Открывались их специализированные отделения, скупались десятки ссудо-сберегательных ассоциаций и других институтов, занятых в этом деле, вкладывались большие средства. Кризис середины 70-х годов принес отрезвление: коммерческим банкам пришлось списать более 1 млрд долл. кредитов на операции с жилищным строительством и другой недвижимостью. А кризис начала 80-х годов и последующее осложнение обстановки в кредитно-финансовой системе еще больнее ударили по многим банкам, которые оказались слишком глубоко втянутыми в эти сделки.

Не случайно, как было показано, крупные монополии до сих пор оставляют «ниши» на рынке для кредитных союзов, заключая с ними региональные соглашения о невмешательстве в зону их операций. Ведь в эту зону входит и кредитование фермерства, где чрезмерное внедрение новых участников обернулось небывалой кре-

дитной эйфорией и огромным кризисом задолженности.

Важно то, что дестабилизирующие последствия слишком стремительного приобщения к разным видам финансового бизнеса все сильнее испытывают на себе не только рядовые банки и другие институты, но и самые крупные монополии. События последних лет показали, что универсализация по-монополистически — не панацея от ударов конкуренции и банкротств.

В списке поглощенных, обанкротившихся или подошедших к этой грани банков оказались также финансовые «супермаркеты». За поглощением в 1983 г. «Сифёрст корпорейшн» с активами свыше 8,3 млрд долл. последовали крахи других гигантов. В 1984 г. страну потряс крах «Континентал Иллинойс», где активы превышали уже 30 млрд долл. Только с помощью крупных государственных инъекций и чрезвычайных мер удалось предотвратить полное исчезновение банка. Затем критическим стало положение второго по величине банка США — «Бэнкамерика корпорейшн». Убытки были столь велики, что пришлось продать роскошное здание штаб-квартиры банка в Сан-Франциско — один из архитектурных символов американского банковского могущества.

Американцы ошеломлены: обсуждается вопрос о возможности поглощения еще недавно самого крупного банка страны. О своем желании купить «Бэнкамерика» уже заявили другой ведущий банк Калифорнии, «Фёрст интерстейт» (4-й по величине в банковской иерархии), и консорциум нью-йоркских банков-гигантов. Пока руководство «Бэнкамерика» отвергает эти варианты, но ситуация выглядит достаточно напряженной. Выплата дивидендов по акциям банка в 1986—1987 гг. не производилась, а это — беспрецедентный случай для такого крупного банка. Другой калифорнийский гигант, «Крокер нэшнл», с активами в 19 млрд долл. не выдержал финансового кризиса. В 1986 г. он был поглощен «Уэллз Фарго», в результате чего в Калифорнии появился еще один банк из разряда самых крупных в США²¹.

Банкротства и поглощения банков-лидеров, уже пробившихся в число финансовых «супермаркетов», во многом подхлестнула общая обстановка на рубеже 70—80-х годов. То был период стремительной инфляции, для борьбы с которой применялись высокие процентные ставки. Начался кредитный бум: деньги давались взаи-

мы в растущих масштабах, практически без соответствующего обеспечения. Основными заемщиками выступали нефтяные и горнодобывающие монополии, фермерство и зерновые компании, торговый флот, компании жилищного строительства, разного рода финансовые институты, правительство. Высокие процентные ставки по кредитам предопределили новое явление в экономике: самовозрастание долгов в связи с дороговизной их обслуживания.

Наступил циклический кризис 1980—1982 гг. Многие заемщики разорились, другие попали в критическое финансовое положение. А банкам оставалось списывать в убытки огромные суммы предоставленных кредитов. Кризис завершился, но улучшение конъюнктуры не затронуло фермерства, зерновых компаний, горнорудной промышленности. Небывалые в истории долги правительства продолжали отвлекать с кредитного рынка ресурсы, которые могли бы быть использованы для кредитования компаний с целью рефинансирования их задолженности. В 1986—1987 гг. в связи с падением цен на нефть осложнилась финансовая ситуация у нефтяных компаний. Многие должники банков оказались не в состоянии погашать свои ежегодно увеличивающиеся кредитные обязательства.

В это же время начала стремительно расти огромная задолженность развивающихся стран, приходящаяся в США на небольшую группу крупных банков: свыше 120 млрд долл., или более 30 % всех предоставленных этим странам коммерческих кредитов.

«Континентал Иллинойс» к моменту краха имел объем кредитов развивающимся странам в 2,3 млрд долл. Безнадежные кредиты фермерским хозяйствам у «Банкамерика» составляли в 1985 г. 1,7 млрд долл.²² Из всех убытков этого «супермаркета» 80 % приходится на кредиты, которые не возвращены. К 1985 г. треть из 1,5 млрд долл. кредитов Венесуэле и 20 % из 200 млн долл. кредитов Аргентине руководство банка было вынуждено расценить как «потерянные»²³.

Безвозвратными и проблематичными оказались многие кредиты банка американскому судостроению, греческому торговому флоту, торговцам недвижимостью, фермерским хозяйствам США. Эксперты отмечают, например, что «Банкамерика» столь же глубоко увяз в сельскохозяйственных кредитах, как рядовой мелкий сельский банк. Кризис банка серьезно осложнился в свя-

зи с падением цен на нефть на мировом рынке («Бэнкамерика» является одним из главных кредиторов нефтеэкспортирующих стран, в частности Мексики и Венесуэлы). «Сомнительные кредиты» этого банка внутри США в 1987 г. оценивались в 4,5 млрд долл., а латиноамериканским странам — в 7 млрд долл.²⁴

Однако безудержное кредитование — это только одна из причин кризисов и крахов самых мощных банков. Другая связана с активной универсализацией их деятельности. Этот процесс принес ряду банковских монополий не только выгоды, но и серьезную дестабилизацию. В лихорадке внедрения в новые для себя виды операций и сферы бизнеса многие банки явно переусердствовали. Отход от традиционной специализации оказался излишне далеким. Даже для такого гиганта, как «Бэнкамерика», универсализация обернулась негативными последствиями. Председатель совета директоров корпорации Сэм Армкост наметил связанную с этим перемену курса: «Десять лет назад у нас был популярен лозунг «Быть всем для всех». Задача сейчас — заниматься только тем, что действительно возможно»²⁵.

Сеть отделений «Бэнкамерика», занятых коммерческим банковским делом, которая была создана на волне универсализации, оказалась очень дорогой в эксплуатации. В ряде видов бизнеса операции стали недостаточно прибыльными, чтобы покрыть издержки. Спасаясь от краха, «Бэнкамерика» занялся распродажей многих подразделений, осуществляющих небанковскую деятельность. Пришлось продать, например, одну из самых крупных дочерних компаний, «Файненс Америка корпорейшн», возглавлявшую большую сеть компаний потребительского кредита и других форм обслуживания «розничной клиентуры». Выручили 490 млн долл., но существенно делá не поправились. Закрываются лизинговые, страховые, инвестиционные компании корпорации в США и за границей.

Видимо, чрезмерная диверсификация у ряда крупнейших банков породила явление, аналогичное неустойчивости конгломератов среди промышленных монополий.

Особенность современной конкуренции банков между собой и с другими типами финансовых институтов заключается в том, что увеличивается значение неценовых методов борьбы. Успеха добиваются те, кто расширяет виды оказываемых услуг, повышает их качество

и эффективность, привлекает дополнительную клиентуру и т. д. Как и во всякой конкуренции, усиление одних ослабляет других.

На фоне неудач названных банков их соперники используют универсализацию для захвата рынков и роста прибылей. Рекордные прибыли получают «Ситикорпорейшн», «Секьюрити пасифик», «Уэллз Фарго» и другие «супермаркеты».

Для средних и мелких банков и финансовых институтов ломка границ специализации, перестройка структуры отрасли оказались поистине драматичными. Мы видели, как обострилась проблема выживания многих небанковских финансовых учреждений. Среди банков не прекращается поток банкротств, поглощений, «исчезновений» скромных по размерам компаний.

В очень тяжелом положении оказались, например, банки Техаса, значительно отстающие по масштабам операций от лидеров бизнеса. В свое время они тоже пошли по пути диверсификации под давлением конкуренции универсальных гигантов. Быстро росло число отделений, занятых операциями с недвижимостью, лизингом, страховым делом, инвестиционными, консультационными и другими сделками. Банки пытались компенсировать «проблемные» кредиты нефтяным компаниям, выданные в 70-е годы, расширением других операций. Вскоре выяснилось, как образно резюмировал президент одного из средних по величине техасских банков, что «не все банки так хорошо организованы, как «Ситикорпорейшн»»²⁶. Крупномасштабные операции с ценными бумагами промышленных корпораций принесли только убытки. У банков Техаса не хватило опыта и ресурсов для их успешного проведения. Самые выгодные сделки перехватывают могущественные нью-йоркские конкуренты. Падение цен на нефть в 1986 г. усугубило неблагоприятную ситуацию. Стоимость акций крупнейшего банка штата «Рипаблик бэнк» упала на 45 %, «Тексас коммерс», который даже продал здание своей штаб-квартиры арабской инвестиционной фирме, — на 50 %²⁷.

Явный пережест с диверсификацией стал одной из причин довольно быстрого устранения «перенаселенности» кредитно-банковской сферы разного рода институтами. Ряд американских банкиров предсказывают сокращение числа банков до 9—9,5 тыс. к 1990 г., т. е. примерно на 5,5—6 тыс., и считают, что оставшееся

количество банков будет слишком большим для нормального функционирования отрасли²⁸. Речь в данном случае идет только о коммерческих банках, хотя конкуренция, сопряженная с выходом за рамки традиционной специализации, делает лишними и тысячи других финансовых институтов.

Вытеснение тех, кто не выдержал новых жестких условий бизнеса, и концентрация контроля в руках узкого круга более мощных, чем прежде, монополий универсального типа — главные процессы в перестраивающейся кредитно-финансовой сфере США. В своем новом институциональном виде эта сфера может стать более эффективной для экономики в ее монополистической интерпретации.

Наконец, говоря о конкуренции, нельзя не учитывать еще одно ее важное направление. Кредитно-финансовый бизнес все больше привлекает к себе внимание монополий промышленности, торговли, других нефинансовых корпораций. Растут объемы сделок по прямому межкорпорационному кредитованию. В ходе кризиса страхового дела сильные промышленные монополии обратились к страховой деятельности. В последние годы нефинансовые гиганты приобщаются к брокерским операциям, скупают банки, инвестиционные компании, усиливают контроль над пенсионными фондами и т. д. Такие формы участия промышленных и торговых монополий на кредитно-финансовых рынках усложняют институциональную структуру отрасли, увеличивают ее элементный состав. Эта тенденция в определенной мере противостоит сокращению видов и числа финансовых учреждений. Прямое внедрение лидеров других сфер приводит к ужесточению конкуренции. Одновременно в результате этого процесса укрепляется и расширяется база формирования финансового капитала.

При всем многообразии перемен в области кредита и финансовых услуг они развиваются в пользу корпоративной элиты, в направлении концентрации ее экономической власти. В интересах ведущих монополий всех сфер проводятся в последние годы изменения в государственном регулировании банковского и финансового бизнеса. Эти изменения — еще один важный аспект современной эволюции кредитно-банковской системы США. Частномонополистическое регулирование выдвинулось в последнее время на передний план.

Финансовые «супермаркеты» любого происхожде-

ния по своему характеру заинтересованы в ломке законодательных границ для расширения межотраслевой и территориальной экспансии. А ведь именно им принадлежат теперь господствующие позиции. Их главные клиенты — крупные корпорации промышленности и торгового дела, предъявляя спрос на комплексное финансовое обслуживание, хотят видеть в лице своих контрагентов из кредитно-финансовой сферы институты, способные давать все виды услуг «из одних рук», причем быстро, качественно, эффективно. Всякие ограничения не в их интересах.

Деятельность монополий, как было показано, сначала косвенными, а сейчас уже и прямыми путями, привела к преодолению на практике многих государственных рестриктивных правил, которые еще остаются официально действующими, хотя и превратились в анахронизм. Удалось нейтрализовать регулирующие меры государства по отделению коммерческого банковского дела от фондовых ценностей промышленно-торгового бизнеса, а коммерческих банков — от финансовых институтов других типов. Практически для монополий не существует больше барьеров между отдельными штатами. Отпали ограничения на выплату процентов по любым видам вкладов и т. д. Подрыв функционировавшей несколько десятилетий системы государственного регулирования банковского и финансового дела происходит изнутри. Государству остается лишь фиксировать недейственность прежних законов и правил, регистрировать и узаконивать те тенденции, которые усилиями монополий уже проложили себе дорогу в жизнь. Преобразование механизма государственного регулирования в этой области в 80-е годы идет по линии изменения в интересах монополистической верхушки практически сметенного ею законодательства.

Ослабление ограничительных правил объективно подстегивает конкуренцию. Каждый из видов кредитно-финансовых учреждений преследует свои цели при захвате доли национального рынка. Внутри каждого вида сталкиваются интересы компаний данного профиля. Универсализация ведущих монополий ликвидирует и без того неустойчивые перегородки между сферами их функционирования. Экономическая политика государства, способствуя этому процессу, приводит к вытеснению или подчинению многих некрупных компаний, к обострению конкурентных схваток между гигантами.

Одним из последствий либерализации условий деятельности в кредитно-финансовой области стало усиление конкуренции за счет внедрения сюда нефинансовых корпораций, которые, как отмечалось, весьма активны в последние годы в этом плане. Уже почти не осталось видов финансовых услуг и банковского дела, к которым не простирались бы щупальца промышленных и торговых монополий. «Дженерал моторз» стала одним из сильнейших конкурентов на рынке потребительского кредита; «Дженерал электрик» относится к лидерам ипотечного кредитования; «Контрол дейта» принимает депозиты, страхуемые государством; цепная торговая система «Кроджер» выдвинулась в число главных компаний в страховом бизнесе на Среднем Западе и т. д. Все эти гиганты нефинансового бизнеса смогли глубоко проникнуть в кредитно-финансовую систему, несомненно, вследствие монополистической направленности нового курса государственного регулирования, изменений в законодательстве в сторону поощрения рыночной стихии, на гребне волны которой остаются только крупные корпорации.

Изменения в банковском звене американского финансового капитала привели к выдвиганию в качестве лидеров мощных финансовых комплексов с небывалой раньше степенью диверсификации и универсализации деятельности. Многие из таких монополий включают крупные коммерческие и инвестиционные банки, страховые и инвестиционные компании, сберегательные ассоциации, другие институты, ставшие их подразделениями, а также контролируют большое число формально самостоятельных кредитно-финансовых учреждений разной специализации. Именно в их руках сосредоточен теперь монополистический контроль над громадными массами денежного капитала и в значительной мере над экономикой страны в целом.

Интересам интеграции всех финансовых функций в этих новых по облику и характеру монополиях подчинены преобразования в системе государственного регулирования, которые имеют явно промонополистический характер, так как приняты в интересах верхушки финансового капитала. Достаточно очевидно, что процесс развивается в направлении поддержки мощных комплексов универсального характера. Насильственно ломая прежнюю структуру кредитно-финансовой системы и способы ее регулирования, такие монополии суще-

ственно усиливают свое значение в собственной сфере, во всем национальном хозяйстве.

В ходе нашего анализа важно то, что эти финансовые «супермаркеты» играют решающую роль в возникновении новых каналов и точек переплетения с монополистическим капиталом производственно-торговой сферы в усложнившейся структуре господствующего в экономике финансового капитала.

Глава III

ВЛАСТЬ ЧЕРЕЗ ПЕРЕПЛЕТЕНИЕ

Описанные изменения в промышленном и банковском звеньях финансового капитала США, конечно, не охватывают всего многообразия их эволюции. Рассматривались только те аспекты сдвигов, которые непосредственно сказываются на масштабах и формах его господства в экономической и политической жизни страны. Поскольку же дело касается ведущей державы современного империализма, то эти процессы во многом предопределяют развитие событий в международных экономических отношениях и в политических акциях капиталистического мира, в котором США занимают доминирующие позиции.

Теперь нас интересует характер связей между монополистическим капиталом разных сфер американской экономики. Ведь дальнейшее развитие финансового капитала происходит на основе взаимодействия главных элементов его структуры — производственных, торговых, кредитно-финансовых и других монополий, переплетающихся и срачивающихся друг с другом. Мы видели, что в обоих звеньях финансового капитала происходит перестройка в направлении укрепления позиций наиболее мощных монополий. С ростом степени монополизации переплетаются между собой по капиталу, контролю, совместным операциям, личной унии и т. д. корпорации всех сфер с небывалым для США размахом деятельности и экономического влияния. В результате господство самого финансового капитала, формирующегося на основе переплетения, слияния, срачивания таких гигантов, становится гораздо масштабнее.

Сужение круга корпораций, составляющих костяк финансового капитала, их укрупнение сопровождаются, как было показано, ускоренной диверсификацией деятельности в промышленном, торговом, банковском деле. Специфика сфер накладывает свой отпечаток на характер этого процесса в каждой из них: межотраслевая экспансия промышленного капитала развивается иначе, чем универсализация гигантов кредитно-финансового бизнеса. Однако в аспекте эволюции финансового капитала в целом эти различия не играют существенной роли.

Важно не то, скажем, что «Дженерал электрик» устроена иначе, чем банк «Морган гэрэнти траст», по-другому строит свои отраслевые инвестиционные планы, межотраслевые связи и взаимоотношения с системой государственного регулирования. Гораздо значимее то обстоятельство, что обе монополии контролируют в наши дни много большее, чем раньше, количество отраслей и видов промышленной и коммерческой деятельности. На «Дженерал электрик» приходится около 30 % всех активов электрической и радиотехнической отраслей, она владеет предприятиями в целом ряде других отраслей обрабатывающей и добывающей промышленности. Корпорация выступает и в кредитно-финансовой области. Для этого создан специальный филиал — «Дженерал электрик кредит корпорейшн», который занят коммерческим кредитованием, предоставляет потребительский и ипотечный кредиты, осуществляет страховые сделки, торговлю ценными бумагами и др.

Моргановский банк — один из крупнейших финансовых комплексов США с самым широким набором операций в данной сфере. В совет директоров «Дженерал электрик» входит председатель совета директоров «Морган гэрэнти траст», а также один из его директоров. Банк является главным кредитором корпорации и агентом по регистрации ее акций. Совместно с другими промышленными компаниями, банками, страховыми учреждениями эти два диверсифицированных гиганта контролируют громадные массы производительного и ссудного капитала, существенную часть национальной экономики и обширный потенциал за ее пределами.

Механизм формирования американского финансового капитала не остается неизменным. Одни формы переплетения промышленных и банковских монополий выдвигаются на первый план, другие постепенно теряют прежнее значение. Кроме того, каждая из таких форм

с течением времени может изменяться по содержанию и характеру.

Тенденцией последних двух десятилетий стало значительное расширение спектра взаимосвязей монополий всех сфер друг с другом, упрочение взаимодействия между промышленно-торговой и кредитно-финансовой ветвями финансового капитала практически по всем линиям. Это происходит путем использования старых, традиционных и за счет появления новых, часто более сильных видов связей.

1. Традиционные узы

Сам характер нынешних крупнейших монополий США хорошо приспособлен к переплетению между ними, лежащему в основе финансового капитала. Как было показано в ходе анализа эволюции промышленных монополий, форма концерна обеспечивает автономию их финансовой структуры. Происходящее наступление промышленно-торговых корпораций на банковскую деятельность опирается на их централизованную финансовую стратегию, связывающую воедино все виды многочисленных подразделений в разных сферах и весь ассортимент операций. В современную многоступенчатую структуру этих корпораций встроены специальные звенья, направляющие и координирующие значительно усложнившуюся финансовую деятельность. Поскольку большинство крупных корпораций такого типа являются сейчас транснациональными, централизованное руководство финансовой средой осуществляется в международных масштабах. В «Вестингауз электрик», например, весь комплекс зарубежной экспансии подчинен специальному холдингу — «Вестингауз электрик интернэшнл». Однако финансовая политика остается прерогативой штаб-квартиры, где она осуществляется интегрированно для всей корпорации в целом.

В этих условиях расширяются масштабы накопления фиктивного капитала, играющего решающую роль во взаимодействии промышленного и банковского звеньев финансового капитала. Промышленные монополии США в их современном виде переплетаются с банками уже не только на первичном рынке акций, на котором действуют корпорации, выпустившие ценные бумаги, и банки, являющиеся гарантами и «подписчиками» в этой операции. Связи укрепляются и на вторичном —

биржевом рынке, где брокерские функции выполняют теперь и промышленно-торговые монополии крупного разряда, и коммерческие банки, и другие финансовые учреждения.

Разбухание фиктивного капитала происходит также за счет совместных операций монополий обеих сфер по эмиссии и обороту облигаций, закладных, ценных бумаг, связанных с развитием межкорпорационного кредита, и др. В конце 70-х годов, например, 45 % доходов «Бэнкамерика корпорейшн» приходилось на облигационные займы, а финансовые подразделения промышленного гиганта ИТТ, занятые такими же операциями, приносили ему почти $\frac{1}{3}$ всех прибылей.

Прямой межкорпорационный кредит, при котором осуществляется эмиссия так называемых коммерческих бумаг, превысил по ежегодному объему 100 млрд долл. Эти огромные средства предоставляются одной промышленной корпорацией другим, минуя традиционные каналы банковского кредитования. Но и здесь сложились условия для переплетения промышленных и банковских лидеров бизнеса. Во-первых, крупнейшие банки выступают главными покупателями «коммерческих бумаг», выпуск которых доступен только самым мощным промышленно-торговым монополиям. Во-вторых, эти банки взяли на себя функции дилеров и гарантов в таких операциях. В-третьих, увеличивая масштабы накопления фиктивного капитала и изменяя характер его движения, межкорпорационный кредит стал новым фундаментом постоянно повторяющихся связей и контактов тех и других монополий, что расширяет возможности их совместного контроля над действительным капиталом. Со своей стороны крупные финансовые институты, превратившиеся в универсальные комплексы, по уровню концентрации капитала, степени монополизации отрасли, по содержанию операций и организационному устройству за последние годы продвинулись далеко вперед в деле укрепления сращивания с промышленными корпорациями. Собственно, вся история универсализации лидеров кредитно-финансовой сферы самым тесным образом связана с потребностью взаимодействия с промышленно-торговой ветвью финансового капитала. Помимо прочих импульсов формирование финансовых «супермаркетов» стимулируется потребностью в дополнительных, более сильных и более глубоких, связях с другими монополиями. А новые возможности, воз-

никшие в этом плане у «Ситикорпорейшн», «Уэллз Фарго», «Мерилл Линч» и им подобных, незамедлительно реализуются.

В 1980 г. один из комитетов сената США обнаружил, что узкая группа институциональных инвесторов — главный акционер в 100 ведущих банках, промышленных, торговых и страховых компаниях, а в самой этой группе решающие позиции принадлежат крупным универсальным финансовым комплексам. Все другие виды связей с промышленными и торговыми монополиями сконцентрированы в значительной части в руках этих же «супермаркетов».

Определяющая роль в механизме сращивания банковского и промышленного капитала монополий по-прежнему принадлежит системе участия, которую В. И. Ленин ставил «во главу угла» господства финансового капитала¹.

На протяжении нескольких десятилетий развивается тенденция сосредоточения акций корпораций в собственности или распоряжении институциональных инвесторов. В промышленном звене финансового капитала скапливаются акции банков, других финансовых учреждений. Банковское звено в лице мощных монополий — основной владелец или распорядитель акционерного капитала промышленных корпораций. В 1929 г. финансовым институтам принадлежало 9,6 % акций, находившихся в обращении, спустя 50 лет — около 40 %². Причем именно этот период прошел под знаком самых строгих официальных ограничений такой деятельности.

К вопросу о роли институционального владения акциями в тех сдвигах, которые произошли в структуре американского финансового капитала, мы еще вернемся. Сейчас же важно подчеркнуть, что выдвигание в число главных акционеров монополий промышленности, торгового дела, финансовой сферы упростило их переплетение по капиталу, расширило базу совместной собственности, усилило роль системы участия во взаимодействии обеих ветвей финансового капитала.

Прямое слияние компаний разных видов, когда они прекращают самостоятельное существование и включаются в собственность одной холдинговой компании, в связи с особенностями законодательства США до недавнего времени встречалось не так уж часто. Одним из примеров подобного рода является нефтехимический концерн «Доу кемикл». Организационно он состоит из

двух главных подразделений — промышленного «Доу кемикл» и банковского «Доу бэнкинг». Банковский компонент монополии был создан путем покупки целого ряда банков, превращенных в дочерние компании головного холдинга. Среди них — один из крупных американских транснациональных банков с сетью в девяти странах, в том числе с мощным филиалом в Швейцарии. При этом «Доу кемикл» сохраняет сильные позиции семейного контроля: членам семьи принадлежит крупнейший блок «голосующих акций» головного холдинга — около 9 %³.

Упоминавшаяся «Дженерал электрик кредит корпорейшн», так же как две специальные дочерние компании «Форд мотор» («Форд интернэшнл кэпитал», обеспечивающая операции в кредитном бизнесе, и «Форд интернэшнл фэйненс», занятая широкой финансовой деятельностью), — результат непосредственного поглощения банков и прочих финансовых институтов, других форм прямого слияния капиталов обеих сфер в структуре промышленной монополии. «Дженерал электрик кредит корпорейшн» в 1986 г., например, поглотила 15-ю по величине брокерскую фирму США — «Киддер, Пибоди». Было выплачено 600 млн долл. наличными за 80 % акционерного капитала брокерской фирмы, которая являлась достаточно прибыльной. «Киддер, Пибоди», как это ни парадоксально, сама стремилась быть поглощенной промышленным гигантом. Причина — острая потребность в значительных финансовых ресурсах для более глубокого внедрения на рынки ценных бумаг. Оказалось, что доступ к капиталам свободнее под вывеской «Дженерал электрик», в составе которой только специализированные финансовые подразделения обладают активами в 20,2 млрд долл. и представляют собой одну из крупнейших диверсифицированных финансовых компаний в стране. Промышленная корпорация использует это поглощение для приобщения к опыту и деловым связям мощной уолл-стритской брокерской фирмы.

Специализированные финансовые дочерние компании промышленных и торговых гигантов ведут, таким образом, операции, мало отличающиеся от банковского бизнеса. В конце 70-х годов из 100 крупнейших финансовых компаний США дочерними компаниями промышленно-торговых монополий была 41.

В 80-е годы процесс слияния монополий разного

профиля заметно оживился. Это связано как с тенденцией взаимовнедрения финансовых и нефинансовых корпораций в зоны деятельности друг друга, так и с ослаблением государственных ограничений. Специализирующаяся на торговле сырьем «Фибро корпорейшн» купила крупный инвестиционный банк «Саломон бразерс». «Филип Брос» — банк, купленный химическим концерном «Энгельгард» и превращенный им в свою дочернюю компанию. Торговый гигант «Сиэрс энд Роубак», скупивший несколько крупных ссудо-сберегательных ассоциаций, включает в себя одну из мощных страховых компаний, «Олстейт иншуэренс», инвестиционный банк из числа первой десятки «Дин Уиттер Рейнольдс», брокерскую фирму «Колдуэлл брокер». Путем слияния капиталов эта торговая монополия стала в наши дни также одним из крупнейших в США финансовых комплексов. Слияния характерны и для экспансии «Сиэрс энд Роубак» в сферу промышленного бизнеса: от своих производственных предприятий она получает $\frac{1}{4}$ всех реализуемых ею товаров и 95 % продукции с собственной торговой маркой⁴.

За последнее время финансовыми подразделениями с широким кругом банковских и небанковских операций обзавелись такие известные промышленные и торговые монополии, как «Паркер пен», «Дж. С. Пенни», «Алкоа», «Кей март» и др.

Рассматривая универсализацию гигантов финансового дела, мы видели, что и им не чужды случаи поглощения компаний промышленно-торгового бизнеса, хотя такие варианты слияний (в связи с теми же законодательными ограничениями) гораздо более редки. Вместе с тем среди банков-лидеров есть владельцы судоходных компаний (обычно «под удобным флагом»), ряда производственных и сбытовых фирм, утративших юридическую самостоятельность. Однако по-прежнему чаще связи между монополиями всех сфер развиваются по линии сращивания, но при сохранении автономии партнеров. Как раз здесь решающую роль играет изменение структуры собственности на акционерный капитал. Дальше мы рассмотрим состав новых главных акционеров, сменивших индивидуальных держателей первых пакетов. Сейчас же интересно не то, какие именно банки, финансовые монополии, промышленные корпорации и их группы связаны взаимовладением акций. Существеннее принципиальная сторона дела: не семьи, кланы,

отдельные лица, а корпорации и институты монополистического ранга всех сфер образовали замкнутый круг основных собственников акционерного капитала США. Этим перемены в акционерной структуре собственности не ограничились. Но уже в данном решающем сдвиге содержались самые серьезные предпосылки для небывалого в экономической истории страны переплетения по собственности монополий всех видов. Достаточно взглянуть, например, на главных держателей акций промышленных корпораций (см. табл.). Все эти монополии являются основными акционерами большинства ведущих американских корпораций.

**Крупнейшие институциональные инвесторы
(по стоимости находящихся у них акций)
в 1986 г.**

Инвесторы	Акции, млрд долл.	Инвесторы	Акции, млрд долл.
Страховые компании		Инвестиционные банки и компании	
«Пруденшл»	145,1	«Мерилл Линч»	81,1
«Метрополитэн лайф»	103,2	«ФМР корпорейшн»	65,1
«Эквитэбл»	102,7	«Кемпер файненшл»	40,0
«Этна лайф»	71,8	«Дрейфус»	33,2
«Трэвелерз»	52,0	«Кэпитал груп»	30,0
Коммерческие банки		Другие держатели	
«Бэнкерз траст»	59,1	ТИАА — КРЕФ	54,3
«Уэллз Фарго»	53,6	Финансовые подраз-	
«Дж. П. Морган энд компани»	50,6	деления	
«Мэньюфэкчурерз ХанOVER»	31,0	«Сиэрс энд Роубак»	48,0
«Меллон бэнк»	27,8	«Дженерал элект- рик»	32,6
		АТТ	28,2
		«Дюпон де Немур»	15,0

Источник. Euromoney. 1987. IX. P. 373—384.

Особую роль в сращивании промышленных и банковских монополий играют траст-отделы коммерческих банков. В начале 80-х годов здесь было сконцентрировано свыше 570 млрд долл., из которых $\frac{2}{3}$ приходилось на акции промышленных компаний. Банки распоряжаются по доверенности главным образом капиталами, вложенными в акции корпоративной элиты.

Раньше траст-отделы коммерческих банков брали на себя управление только очень крупными состояниями — обычно не менее 0,5—1 млн долл. В последнее время

политика этих банков изменилась: появились так называемые общие траст-фонды, осуществляющие мобилизацию средств широких слоев населения для инвестирования в акции корпораций. Но при этом частные лица не выбирают акции, в которые вкладываются их деньги. Эту функцию сохранили за собой банки. А их интересует только узкий круг компаний. Такая практика оборачивается ростом в портфелях траст-фондов банков акций именно тех компаний, с которыми их связывают особенно тесные отношения.

Точно определить долю акций той или иной компании, находящихся в распоряжении каждого конкретного банка, вряд ли возможно. Банки разными способами, как известно, приобщились к прямому владению акционерной собственностью других компаний. Значительной частью акционерного капитала (порядка 15 %) распоряжаются через траст-отделы самые мощные банки. Но данные о тех или других пакетах не дают информации о реальных размерах акционерной собственности, которой владеет или управляет по доверенности банк. Есть ведь и упоминавшееся уже управление пенсионными фондами, владеющими очень большим количеством акций. Например, в траст-отделе «Бэнкерз траст» было недостаточно акций «Мобил», чтобы попасть в шестерку держателей первых пакетов нефтяной корпорации. Зато огромную по нынешним временам долю акционерного капитала «Мобил» — 7,2 % — контролируют пенсионные фонды, управляемые «Бэнкерз траст». Это и определяет, как подчеркивает французский исследователь О. Пастре, решающее влияние банка на политику корпорации⁵.

Управление пенсионными фондами-акционерами часто осуществляется совместно банками и небанковскими корпорациями, что укрепляет переплетение их собственности. Пенсионный фонд «Сиэрс сейвингз энд профит шеаринг» держал в конце 70-х годов 22,6 % акций торгового гиганта «Сиэрс энд Роубак». Управлялся фонд совместно этой же корпорацией и банком «Дж. П. Морган», который сам владеет всего 1,12 % акций «Сиэрс энд Роубак». Помимо этого в ходе банковской экспансии, как отмечалось, самое широкое распространение по-прежнему имеют фиктивные фирмы — «номини». Размеры пакетов акций в собственности и распоряжении этих фирм строго засекречены. Вот почему так сильно расходятся данные о структуре

акционерной собственности в крупных корпорациях, первых держателях пакетов, даже у самых добросовестных исследователей. П. Гроу, О. Пастре, Д. Котц и др. могут в этих условиях оперировать лишь оценочными показателями, косвенными сведениями и т. д. Вместе с тем общая картина развивающихся тенденций у этих авторов совпадает. В частности, очевидно, что сращивание по капиталу с банками и прочими крупными финансовыми монополиями свойственно корпорациям всех отраслей промышленности и торговли. Другое дело, что конкретные партнеры по системе участия в ряде отраслей, например в военном бизнесе, в ведущих коммерческих банках и в некоторых региональных банках, весьма своеобразны. Но это, как мы увидим дальше, объясняется спецификой формирования современных надмонополистических союзов — финансовых групп.

Пока же приведем несколько примеров из разных «обычных» отраслей. В сфере телекоммуникаций и радиотехнической промышленности первые пакеты акций трех главных компаний — ИТТ, АТТ и «Дженерал телефон энд электроникс» (ДТЭ) — принадлежат страховой компании ТИАА—КРЕФ. В «Рэдио корпорейшн оф Америка» у нее второй по величине пакет акций. «Дж. П. Морган» — главный акционер в ИБМ, «Рэдио корпорейшн оф Америка» и имеет пятый пакет в ИТТ. «Мэньюфэкчурерз Хановер» — третий в списке акционеров АТТ, второй — в ИБМ и третий — в ДТЭ. «Ситикорпорейшн» владеет четвертым по величине пакетом в АТТ и ИБМ. В энергетических монополиях доминируют как ведущие акционеры тоже немногие крупнейшие финансовые «супермаркеты»: «Дж. П. Морган» — первый в «Мобил», третий — в «Экссон», шестой — в «Сокал»; «Нэшл Детройт» — второй в «Мобил» и «Тексако», пятый — в «Амоко»; ТИАА — КРЕФ — третий в «Тексако» и четвертый в «Экссон»; «Ситикорпорейшн» — второй в «Амоко» и «Атлэнтик ричфилд».

В автомобильной и транспортной промышленности ТИАА — КРЕФ — первый акционер в «Дженерал моторз», третий — в «Форд мотор» и «Катерпиллер трэктор». «Дж. П. Морган» возглавляет список акционеров «Катерпиллер трэктор», второй — в «Дженерал моторз», четвертый — в «Форд мотор». Эти же институциональные инвесторы являются лидерами акционерных владений и в других отраслях экономики США.

Иногда пакеты акций в руках институциональных

владельцев довольно велики, чаще же они составляют всего несколько процентов. Но и этого, как правило, достаточно для сращивания по собственности крупнейших финансовых и промышленных компаний, для общности их интересов. Знаменитое «правило Уолл-стри-та», по которому в случае конфликта между руководством корпорации и банка или другого финансового института — главного акционера — происходит распродажа акций, давно утратило практический смысл. Прежде всего такая операция в современных условиях «распыления акций» все-таки чревата огромными убытками для держателя. Бельгийский экономист А. Тиммерманс привел такой расчет: продажа 100 тыс. акций корпорации «Сперри рэнд» понизила бы курс акции с 46 до 38 долл. А только один держатель, «Чейз Манхэттен», владеет 1,9 млн акций этой корпорации. О традиционном сбросе акций по «правилу Уолл-стри-та» не может быть и речи. Банк зависит от «Сперри рэнд» не меньше, чем она от него. «Дж. П. Морган» — первый институциональный держатель акций американских корпораций — вложил 9 % всех ресурсов своего траст-отдела в капитал одной монополии — ИБМ⁶. И здесь речь идет о взаимозависимости промышленного и банковского гигантов, об их сращивании на базе переплетенной собственности.

Распродажа акций — дорогостоящее мероприятие. По американским законам доходы от таких операций облагаются повышенными налогами. Это не может не сдерживать попытки избавиться от абсолютно крупных пакетов (даже при относительно небольшой доле во всем капитале) и в конфликтных ситуациях. Достигнутая степень переплетения по собственности диктует правила поведения, а они заключаются в единстве стратегии, взаимозависимости судеб, взаимоучастия в делах основных финансовых и нефинансовых монополий.

Наконец, владение главными акционерными пакетами крупных корпораций стало одним из показателей конкурентоспособности ведущих монополий, их общего экономического потенциала. Поэтому альянс промышленных и непромышленных гигантов в сфере акционерных связей нарушается гораздо реже, чем укрепляется, и в основном не в результате конфликтов друг с другом, а как следствие конкурентной борьбы между основными институциональными владельцами капитала.

Таким образом, в ходе развития финансового капитала США переплетение акционерной собственности его промышленного и банковского звеньев не только не утратило свое значение, но, напротив, еще более укрепились. Смена индивидуального владения его институциональным вариантом углубила замаскированные связи по собственности в структуре финансового капитала.

К традиционным узам сращивания монополий всех сфер относятся, как известно, кредитные отношения. Система кредитования — давно апробированная форма функциональных связей между ними. Устойчивость кредитных связей успешно пережила периоды взлета самофинансирования, возникновения дополнительных рынков заемных средств и новых институциональных кредиторов. Внешние источники финансирования играют все более значительную роль в капиталовложениях производственных и торговых компаний США, хотя динамика их доли в общих частных инвестициях очень подвижна, и довольно часто их удельный вес меняется под воздействием целого ряда факторов. В 80-е годы среди них, пожалуй, возобладали два: влияние НТР на ее новом этапе и устойчиво высокий государственный спрос на заемные средства. В условиях структурной перестройки американской экономики промышленные компании осуществляют крупные инвестиции в основной капитал. В 1984 г., например, частные капиталовложения возросли на 6,5 %, в 1985 г. — на 9,7 % и достигли 13,2 % ВВП — самого высокого уровня за последние 50 лет. А в таких отраслях, как общее, транспортное и электротехническое машиностроение, объем инвестиций в 1985 г. был на 30—50 % больше, чем в 1981 г., причем значительная часть вложений приходится на наукоемкие средства труда.

Долговременная перестройка структуры национального хозяйства, связанная с нынешним этапом НТР, означает переход на новый технологический уклад. Это требует от компаний очень больших средств на обновление существующих производственных мощностей, в том числе за счет строительства заводов, оснащенных самой современной техникой. Значительно возросла потребность в капиталах, направляемых на финансирование научных исследований и разработок и их освоение в производственном процессе. Ускорилось появление не только новой техники и технологии, но и принципиально новых отраслей, что формирует дополнительные фи-

нансовые потребности корпораций. В том же направлении действует переход к полной автоматизации многих видов производства, к широкому использованию телекоммуникаций, к встроенной в технологию микроэлектроники, биотехнологии, промышленных роботов и др.

Изменилась, как известно, структура сырьевого и энергетического обеспечения американской экономики: возникли проблемы разработки менее богатых, труднодоступных и дорогостоящих месторождений, экономии ресурсов. С каждым годом растут затраты, сопряженные с вопросами экологии.

Наконец, очень дорого обходится перестройка монополистической структуры производственно-торговых отраслей, где главенствуют процессы централизации капитала, скупки фирм, слияний и поглощений, привязки небольших компаний к зонам контроля монополий и т. д. Без привлечения заемных средств это не под силу даже самым мощным корпорациям. Например, оборот акций на биржах был в 1985 г. в 2 раза больше, чем в начале 80-х годов. Однако основная часть биржевых сделок — поглощения, слияния, увеличение доли участия в филиалах или избавление от них, выкуп собственных акций как противодействие поглощению — была связана с реорганизацией корпораций. В результате привлечение внешних кредитов и займов существенно возросло. В 1985 г. объем облигационных займов, полученных промышленными корпорациями на внутреннем рынке, увеличился на 25 %, а на евторынке, где процентные ставки были ниже, — на 71 %. Это — прямое следствие эйфории слияний, поглощений, реорганизаций и в то же время — основная причина роста корпоративной задолженности.

Без мощной поддержки банков и других главных институтов финансовой сферы немыслима развернувшаяся многоотраслевая экспансия промышленных гигантов. Но сдвиги в структуре хозяйства, обусловленные требованиями современного этапа НТР, непосредственно воздействуют на изменения в финансовой политике монополий, их поведение на рынках, их внутреннее устройство. В этом клубке взаимосвязанных событий, как в зеркале, отражается модернизация по-монополистически, учет объективных факторов общенационального значения через призму уровня прибылей и конкурентных позиций отдельных, пусть даже самых крупных, компаний. И здесь реакцией на изменяющиеся

условия в первую очередь становится усиление взаимодействия в поисках столь необходимых ресурсов обоих звеньев финансового капитала США.

Что касается государственной экспансии на рынки займов и кредитов в связи главным образом с небывалыми по масштабам бюджетным дефицитом и государственным долгом, то тут не только возникает феномен правительственной конкуренции частным корпорациям как заемщикам. В рассматриваемом аспекте еще важнее другое: напряженность, вносимая государством, берущим почти $\frac{1}{3}$ средств с рынка кредитов, подталкивает промышленные и торговые монополии к переплетению кредитных связей с определенными банками и финансовыми «супермаркетами» небанковского происхождения. Сращивание тех и других через узы постоянного кредитного обслуживания получает дополнительные импульсы.

В виде совершенно конкретных институтов, способных обеспечить кредитование и заимствования капиталов при любых обстоятельствах (что могут только наиболее мощные финансовые монополии), ведущие корпорации создают себе надежный тыл. Э. Херман, исследовавший многообразие форм связей финансовых и нефинансовых монополий, пришел к выводу: «У большинства крупных компаний есть соглашения о возобновляемом кредите с одним или несколькими банками, и способность получать такой кредит имеет колоссальное значение для роста компании, для ее существования в целом»⁷.

Учитывая это, можно представить себе, в какой мере укрепились в современных условиях замеченная В. И. Лениным возможность крупнейших банков оказывать влияние на промышленные компании «посредством расширения или сужения, облегчения или затруднения кредита»⁸. Одновременно резко возросла и обратная зависимость этих банков по кредитной линии от гигантских монополий, иначе говоря, укрепились их переплетение. Достаточно сказать, что, например, в III квартале 1974 г. «Ситикорпорейшн» один предоставил $\frac{1}{3}$ кредитов всех банков США промышленным компаниям страны. И в последующие годы банк сохранил за собой положение главного кредитора американских корпораций. Так, в 1983 г. «Ситикорпорейшн» предоставил кредиты промышленным компаниям на сумму 5 млрд долл. и запланировал ассигновать на кредиты самым

крупным монополиям до 1990 г. еще 15 млрд долл. Ясно, что при таком размахе кредитования банк-лидер зависит от главных заемщиков не меньше, чем они от него.

Интересно, что, чем крупнее банк, тем больше доля кредитов промышленным и торговым компаниям в его операциях. У банков с активами менее 5 млн долл. удельный вес таких кредитов составляет не более 8 %, у банков с активами от 50 до 100 млн долл. — уже 17, а у крупных банков, чьи активы превышают 1 млрд долл., — 36 %. Для ведущих банковских монополий Нью-Йорка этот показатель приближается к 50 %.

Весьма противоречиво сказывается на сращивании американских финансовых и нефинансовых монополий по кредитным связям внедрение иностранного банковского капитала в США. С одной стороны, его приток несколько ослабляет напряженность в предложении кредита, особенно для государства, с другой — традиционный для США протекционистский лозунг «Покупай американское!» распространился на сферу кредита. Экономическая литература страны 80-х годов пестрит размышлениями ученых о преимуществах связей национальных корпораций с национальными банками, о выгоды устойчивых кредитных отношений между ними в условиях зарубежной банковской конкуренции, иными словами, о необходимости сохранения и упрочения того самого переплетения на кредитной основе, которое так долго и упорно отрицала буржуазная экономическая наука вместе с существованием финансового капитала. Реальный ход событий заставил ее защищать то, против чего она официально боролась.

Кредит, несмотря на взлеты самофинансирования корпораций, опосредствует все стадии кругооборота промышленного и торгового капиталов. Рассматривая универсализацию наиболее мощных банков, мы установили, что они обратились ко всем изобретенным до сих пор формам кредитования одновременно, отойдя от преимущественной монополизации краткосрочного кредита. Финансовые «супермаркеты», выросшие из коммерческих банков, играют ныне главную роль в списке кредиторов нефинансовых монополий. На них приходится свыше 35 % всех кредитов финансовых институтов США. Крупнейшие банки предоставляют своим основным заемщикам — корпорациям — кредиты на самые различные сроки: от одного дня до 25 и даже до 40 лет.

Самое широкое распространение получило использование периодически пролонгируемых краткосрочных кредитов для финансирования капиталовложений не только в оборотный, но и в основной капитал. Эта форма кредитования стала, например, главной в американской автомобильной промышленности.

За последние 10—15 лет коммерческие банки выдвинулись в ряды монополистов среднесрочного кредита, значение которого непрерывно возрастает. Еще в конце 60-х годов доля кредитов «на срок» в требованиях ведущих американских коммерческих банков была очень незначительной. К началу 80-х годов она превысила $\frac{1}{3}$ общей суммы выданных кредитов, а теперь составляет больше половины. Основная часть таких ссуд выдается на срок от года до четырех лет с «плавающей» процентной ставкой. Гибкость, быстрота получения, подвижность ставок делают среднесрочное кредитование удобной формой мобилизации средств для заемщика. Все чаще среднесрочный кредит предшествует эмиссии акций и облигаций компании.

Коммерческие банки научились «превращать» краткосрочное и среднесрочное кредитование в долгосрочное. Это достигается разными способами. Например, путем того же постоянного удлинения сроков кредитов, когда краткосрочная сделка поэтапно пролонгируется до 10—20 и более лет, или через покупки эмитированных промышленными компаниями ценных бумаг траст-отделами банков и др.

Когда речь шла об универсализации крупных коммерческих банков, отмечалось, что ее простейшей формой стало предоставление полного спектра кредитных услуг. С позиций сращивания монополий обеих сфер практика целевых кредитов, например, а также долгосрочное финансирование определенных программ конкретных корпораций означают расширение базы функциональных переплетений. Попавшие в трудную финансовую ситуацию монополии «Крайслер», «Зингер», «Интернэшнл харвестр» не только были обеспечены кредитами связанных с ними банков, но и осуществили при их прямом участии программы своей реорганизации.

Часто главный для корпорации банк формирует группу финансирования той или иной программы. С ростом объемов кредитования роль таких целевых банковских консорциумов увеличивается. Так, консор-

циум калифорнийских банков во главе с «Бэнкамерика» взял на себя финансирование всей программы поглощения нефтяного гиганта «Сокал», в том числе в 1984 г. ему был предоставлен кредит в 14 млрд долл. для покупки другого нефтяного лидера, «Галф ойл». Консорциум во главе с «Чейз Манхэттен» ссудил нефтяной компании «Арко» кредит в 12 млрд долл. Среди участников таких групп финансирования все чаще встречаются финансовые «супермаркеты» страхового происхождения. Для них это одно из направлений универсализации. В аспекте же сращивания финансовых и нефинансовых монополий здесь появляются новые точки переплетения: банковских и страховых гигантов друг с другом, а также с промышленными, торговыми корпорациями.

Страховые монополии по-прежнему лидируют в долгосрочном финансировании. В списке крупнейших покупателей облигаций и привилегированных акций промышленных компаний они занимают первые восемь мест. Пакет таких ценных бумаг у «Ситикорпорейшн» — самого крупного держателя среди коммерческих банков — в 3 раза меньше, чем у «Пруденшл лайф», в 2 раза меньше, чем у «Этна лайф энд кэжуэлти»⁹. Но еще активнее происходит внедрение страховых лидеров на среднесрочный и краткосрочный кредитные рынки, причем не только в составе консорциумов, руководимых банками, но и самостоятельно.

Универсализация привлекла к ссудному бизнесу также инвестиционные банковские монополии, тем более что первичный выпуск и размещение на рынке новых акций, как правило, требуют кредитования этих сделок. Вместе с ними в структуру сращивания на кредитной основе вплетены теперь универсальные или диверсифицированные финансовые монополии иного происхождения: пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации и т. д. Промышленные и торговые корпорации участвуют в таком альянсе не только как получатели кредитов, но и как кредиторы. Это касается самых крупных из них, обладающих собственными банками, осуществляющих межкорпорационное кредитование и др.

Значительно возросшие кредитные связи по своей роли в сращивании монополий разных сфер в наши дни вполне сопоставимы с переплетением акционерной собственности. Происходит определенный обмен информацией о положении дел друг у друга. Удлинение сроков

кредитных сделок порождает специальные «ограничительные соглашения» между финансовыми и нефинансовыми корпорациями. По существу часто предусматриваются условия, ограничивающие свободу действий получателей крупных кредитов. Лимитируются, например, получение новых больших кредитов и займов из других источников в размере, превышающем оговоренный; резкие колебания в выплате дивидендов; эмиссии новых облигаций со сроком погашения раньше, чем у выпущенных до кредитной сделки; принятие решения о слиянии или поглощении без согласия банка, а также о покупке или продаже крупных подразделений; значительный рост лизинговых обязательств и др. Иначе говоря, речь идет о существенной степени зависимости заемщика от кредитора в принципиальных аспектах деятельности компании. Но и банк-кредитор при нынешних масштабах и сроках сделок в не меньшей мере зависит от судеб корпорации-заемщика.

Такие соглашения не остаются только потенциальным ограничителем деловой практики. Когда корпорация, даже самая крупная, попадает в критическое финансовое положение, кредиторы вмешиваются в ее наиболее «заповедные» внутренние дела. Так, в середине 70-х годов банки-кредиторы разрешили авиационной корпорации ТВА, испытывавшей трудности, выплатить по дивидендам только 5 млн долл., а ее конкуренту «Дельта эйрлайнз», у которой активы были в 2 раза меньше, но финансовое положение прочнее, — 11 млн долл. Тогда же «Пан-Америкен» — гигант отрасли, приблизившийся к краху, вообще не получил права выплаты дивидендов держателям акций¹⁰. ЛТВ вынуждена была пережить период вето на право самостоятельных платежей, которое было передано в руки группы кредитующих банков. Корпорация «Грант», попав в кризисную ситуацию, давала самую подробную информацию о всех своих делах «Морган гэрэнти траст», по его указанию проводила финансовую политику и смену руководства.

Если для наиболее мощных монополий такое прямое вмешательство кредиторов в процесс принятия решений реализуется в моменты, близкие к краху, то для менее влиятельных компаний финансовый контроль поставщиков капитала практически действует непрерывно. Ведущие промышленные корпорации Калифорнии сильно обеспокоены финансовым кризисом «Бэнкамерика» — своего главного кредитора на двусторонней и кон-

сорциумной основе. Из кругов калифорнийских промышленных магнатов исходят предложения, советы, требования о путях преодоления финансовых трудностей банка. Под их влиянием была проведена перестановка в его высшем руководстве. А чуть раньше заинтересованные лидеры промышленного бизнеса решали судьбы «Континентал Иллинойс». В рамках плана спасения банка по поручению государственных регулирующих органов его руководство взяли на себя бывший глава корпорации «Амоко» Дж. Е. Сверинген и бывший председатель «Чейз Манхэттен» У. С. Оугден. Так что зависимость и вмешательство в дела здесь носят двусторонний характер, а разного рода «ограничительные соглашения» между постоянными крупными партнерами по кредитным сделкам стали новой формой легализации сращивания финансовых и нефинансовых монополий.

Наиболее очевидным способом контактов, цементирующих переплетение корпораций разных сфер, по-прежнему остается личная уния. Совместное участие в директоратах промышленных и финансовых корпораций прежде всего отражает концентрацию экономической власти в США. Но переплетающиеся директораты крупных монополий, где повторяются фамилии одних и тех же лиц, одновременно служат методом сращивания монополий всех видов.

Система перекрестного взаимоучастия в руководстве монополий — лидеров разной специализации — сложилась в густую паутину власти через сращивание на основе персональных контактов и личной взаимозависимости в принятии решений. В традиционных финансовых группах типа моргановской, меллоновской, рокфеллеровской и др. переплетающиеся директораты между монополиями банковского и промышленно-торгового звеньев при разгуле «распыления акций» во многих аспектах выдвинулись в свое время на первый план в обеспечении единства действий. Нефтяная монополия «Экссон», например, в бывшей рокфеллеровской группе помимо прочих связей с банками и финансовыми институтами обменялась с ними взаимным участием в директоратах. В руководящие органы нефтяного гиганта входят ведущие менеджеры здешних банков: «Чейз Манхэттен» и «Кемикл нэшнл», финансового «супермаркета» под контролем группы «Метрополитэн лайф иншуэренс». А директора «Экссон» заседают в правле-

ниях и советах этих финансовых институтов. Одновременно «Чейз Манхэттен» имеет 16 общих директоров с «Метрополитэн лайф».

Но роль личной унии не исчерпывается попытками сохранения старых клановых финансовых групп. Пожалуй, в современных условиях персональная взаимозависимость используется не столько для цементирования прежних внутrigрупповых связей, сколько в целях взаимодействия между группами. Размывание традиционных семейно-региональных финансовых групп очень активно развивается как раз по линии межгрупповой личной унии. Сейчас этот аспект нас интересует в плане сращивания монополий разных сфер в структуре финансового капитала США. Только один пример: в «Морган гэрэнти траст» в совет директоров входят представители руководства 12 крупнейших промышленных компаний, не относящихся к моргановской группе.

Личная уния по сравнению с прежней практикой значительно разветвилась вместе с усложнением внутрикорпорационной управленческой структуры. Помимо участия в директоратах корпораций финансового и нефинансового видов важную роль стало играть совместное членство в различных комитетах и советах монополий — исполнительном, финансовом, расчетном, международном и др. Первостепенное значение имеют первые два руководящих центра корпораций. В большинстве промышленных монополий основным органом регулирования стал исполнительный комитет, который проводит в жизнь решения совета директоров в перерывах между его заседаниями.

Управленческий механизм корпораций устроен по-разному. В одних случаях, например, финансовый комитет руководит стратегией монополий, его возглавляют высшие менеджеры, в состав членов входят представители банка, с которым компания связана наиболее тесно. В других случаях этот комитет выполняет скорее совещательные функции.

Среди финансовых институтов, руководители которых заседают в советах директоров, правлениях и разного рода комитетах крупных промышленных компаний, преобладают самые мощные. Главные поставщики директоров и членов комитетов — 50 ведущих финансовых институтов, в том числе 30 коммерческих и инвестиционных банков.

Самое широкое представительство в руководящих

органах промышленных гигантов имеют лица, делегированные коммерческими банками. Численность коммерческих банкиров, заседавших в правлениях 200 крупнейших нефинансовых корпораций, на рубеже 70—80-х годов более чем в 2 раза превышала представительство инвестиционных банкиров, а в исполнительных комитетах — в 4,3 раза. По сравнению со страховыми монополиями разрыв был еще больше: в 3,1 и в 5,6 раза. А все финансовые институты участвовали в советах директоров 162 из 200 и 98 из 100 крупнейших нефинансовых корпораций и в исполнительных комитетах 64 из 200 и 35 из первой сотни.

Переплетение на базе совместного участия в руководстве корпораций усиливает взаимодействие между финансовыми учреждениями разного профиля: коммерческие и инвестиционные банки, страховые и другие финансовые компании очень часто представлены в директоратах и исполнительных комитетах одних и тех же очень крупных компаний. Причем кроме прямых совместных частей личная уния все шире практикуется посредством косвенных переплетений директоратов финансовой и нефинансовой сфер, при которых директора двух компаний одновременно входят в состав правления третьей. Группа из 20 самых крупных коммерческих банков и страховых монополий имеет 326 прямых частей в директоратах 100 первых промышленных и торговых корпораций, а число косвенных переплетений приближается к 8 тыс. У «Ситикорпорейшн» количество прямых частей в советах директоров этих компаний составляет 49, в косвенных — свыше 870, у «Дж. П. Морган» — соответственно 31 и 620, у страховой «Метрополитэн лайф» — 24 и 545 и т. д.¹¹

Промышленные и торговые монополии тоже переплетены между собой системой личного представительства в руководстве. 123 ведущие нефинансовые компании США посредством 530 прямых и свыше 12 тыс. косвенных директоратов связаны с большим количеством других компаний. Причем 9 крупнейших прямо или косвенно взаимодействуют на такой основе с 99 из 123, а 13 крупнейших — со всеми 123.

Естественно, методы конкурентной борьбы при этом меняются: часто путем личных контактов достигаются известное согласование ценовой стратегии, раздел рынка и сфер влияния, совместные действия по вытеснению соперников. В ходе исследования обстоятельств энерге-

тического кризиса 70-х годов, например, получил широкую огласку «заговор совместных действий» нефтяных монополий, весьма густо переплетенных друг с другом директоратами.

Э. Херман, специально изучавший проблему и опубликовавший довольно подробные данные об участии представителей финансовых институтов в высших управленческих звеньях промышленных монополий, подчеркивает: «Банки в свою очередь ищут в руководстве промышленных корпораций видных членов для своих советов директоров. Часто встречается обмен участием в директоратах, что стимулирует взаимное увеличение престижа и укрепляет деловые взаимоотношения»¹².

В этом традиционном для империализма явлении важно то, что промышленные и финансовые монополии в наши дни «мультиплицировали» систему взаимочастия в руководстве, распространили ее на десятки компаний одновременно. Еще в 1914 г. был принят закон Клейтона, по которому запрещается одному и тому же лицу заседать в директоратах двух и более конкурирующих компаний, а также прямая личная уния между коммерческими, инвестиционными и другими финансовыми институтами одного профиля. Но это не мешает, например, Роберту Рузе входить в советы директоров двух конкурирующих нефтяных монополий — «Тексако» и «Мобил ойл» — и параллельно быть членом директоратов «Америкен кэн», инвестиционного банка «Браун бразерс», «Гарриман энд компани» и целого ряда других компаний. Вице-президент «Тексако» Альфред Декрейн — «по совместительству» директор нефтяной компании «Арэбиэн-америкен ойл». Дик Макджи был в 70-е годы одновременно председателем совета директоров в «Керр — Макджи» и главным лицом в директорате «Дженерал электрик», хотя обе компании конкурируют на рынке ядерного топлива. В финансовых институтах одни и те же лица встречаются в списке директоров ведущих банковских, страховых и других компаний, а они, как известно, стали универсальными. Прямая личная уния, дополняемая широкой сетью персональной координации действий, косвенными переплетениями, здесь также своеобразный способ конкуренции через негласные соглашения.

Однако главной функцией переплетающихся директоратов продолжает оставаться создание на личной основе взаимозависимости монополий всех сфер эконо-

мики, и прежде всего банковского и промышленного звеньев финансового капитала США. Конечно, такая форма сращивания имеет хотя и очень действенный, но вторичный характер. Личная уния не создает, а закрепляет, цементирует единство интересов и стратегии промышленных и банковских монополий, сложившееся на базе совместной акционерной собственности и управления ею, устойчивости кредитно-финансовых связей и всех других форм контактов между ними. Но в структуре финансового капитала и его высшей организационной формы — финансовой группы роль личной унии в ее современном, значительно расширившемся виде нельзя недооценивать. Часто именно она служит главным способом координации совместных действий, основным методом реализации власти через сращивание в финансовом капитале ведущих монополий любых сфер, их контроля в национальном хозяйстве страны. Не случайно вопрос о переплетающихся директорах и масштабах их реальной власти в последнее время привлекает внимание и американских исследователей, таких, как профессор Э. Херман, и частного исследовательского центра «Конференс борд», и государственных органов, чаще всего в виде специальных докладов для комиссий конгресса¹³.

Отрицая господство финансового капитала в экономике США, авторы этих и других достаточно добросовестных, по критериям достоверности, материалов, исследований не могли отрицать очевидный факт: личная уния самых крупных финансистов, промышленников, торговцев не только существует, но и значительно усилилась ее роль в послевоенный период. Поразительно узкий для «общества равных возможностей» круг лиц направляет действия промышленных, банковских, всех других крупнейших монополий.

Удивительны по логике выводы американских ученых в названных публикациях: споры идут вокруг степени влияния руководящей монополистической элиты — о долях, процентах, отдельных фактах, выплывших из-за завесы коммерческой тайны, о мере компетентности государственных регулирующих органов. Но нигде речь не заходит о реальной экономической власти мощного монополистического капитала разных сфер, хотя бы вследствие сращивания руководящих звеньев ведущих корпораций. Вместе с тем пример любой лидирующей монополии из тех, что фигурируют на страни-

цах частных, официальных и других обследований, свидетельствует: персональная взаимозависимость их руководителей в США достигла масштабов, исключающих сомнения в возможности совместного контроля в небывалых ранее масштабах.

Еще только один пример: совет директоров АТТ. Его председатель Чарльз Браун является одновременно директором «Кемикл Нью-Йорк корпорейшн» и ее составной части — «Кемикл бэнк». Президент АТТ Уильям Элинггауз — директор другого нью-йоркского банка из числа самых крупных — «Бэнкерз траст». Вице-президент АТТ Уильям Кэшел-младший заседает параллельно в правлении «Мэньюфэкчурерз Хановер траст». В состав правления корпорации входят также члены директората «Ситикорпорейшн» Хуанита Крепс и Джеймс Ивэнс. Интересы банковского гиганта «Мэньюфэкчурерз Хановер траст» в АТТ представляет «совместный директор» банковской и промышленной монополий Джером Холланд, а Джеймс Олсон — участие директората из «Чейз Манхэттен».

Трудно представить при таких обстоятельствах не только выполнение закона Клейтона, который еще не отменен, но и любые колебания и сомнения в оценке роли персональной унии для контроля и господства, реальной власти в экономике финансово-монополистической верхушки.

2. Новые формы связей

Усиление традиционных форм связей промышленного и банковского звеньев финансового капитала вытекает прежде всего из эволюции монополий, контролирующих ту и другую сферу. С этим же связано появление ряда новых видов переплетения, взаимопроникновения их капиталов, интересов, деятельности.

Мы проследили, например, как в ходе диверсификации и универсализации банки расширяют круг предоставляемых услуг, в том числе путем практики «гонорарного бизнеса». Эти изменения в финансовых «супермаркетах» важны не только для оценки их собственных тенденций развития. Еще существеннее то, что в результате возникают новые, дополнительные узы функционального переплетения на базе общей собственности монополий финансовой и промышленно-торговой

сфер. Вспомним хотя бы возросшее вмешательство главных коммерческих банков в лизинговые и фэкторинговые сделки. Бизнес на аренде оборудования с начала 70-х годов стал одной из самых динамичных областей универсализации крупнейших банковских корпораций. В условиях НТР, особенно ее нынешнего нового этапа, значительно ускорился процесс морального старения средств производства. А это определило новые аспекты поведения промышленных монополий: они стремятся к быстрой замене устаревающих машин и оборудования более современными. У них возникла потребность в использовании ссудных форм привлечения не только денежного, но и производительного капитала. Так появились сначала новые точки постоянных контактов между теми и другими монополиями, а при достаточных по масштабам и устойчивости операциях — основа для глубокого переплетения, растущая взаимозависимость. Для банков лизинг — дополнительный источник прибылей, для промышленных корпораций — удобный и выгодный способ быстрой смены оборудования, для финансового капитала — новая зона формирования и укрепления.

Прежде всего банки приступили к кредитованию промышленных компаний, сдающих оборудование в аренду. Учитывая, что свыше 20 % всего оборудования в США реализуется методом лизинга, эти кредиты банков играют существенную роль в обеспечении непрерывности кругооборота капитала соответствующих промышленных фирм. АТТ, ИБМ, «Боинг», «Дженерал дайнемикс», «Ксерокс» и другие корпорации, причастные через свои специальные филиалы к сдаче в аренду дорогостоящего оборудования, постоянно кредитуются по этим операциям «Ситикорпорейшн», «Мэнюфэктурерз Хановер», «Бэнкамерика» и другими ведущими банками.

Одновременно эти же банки привязали к себе узами кредитных связей специализированные лизинговые компании, бизнес которых заключается в посредничестве между производителями и арендаторами средств производства. Обычно такие посредники нуждаются в заемных средствах еще больше, чем промышленные корпорации, выпускающие сдаваемое в аренду оборудование. Банковским монополиям за последние 15—20 лет удалось довольно глубоко вклиниться в систему отношений между производителями, лизинговыми посредниками и арендаторами современных средств производства.

Наконец, банки занялись и самостоятельным лизинговым бизнесом, создав, как уже отмечалось, в своей структуре подразделения, выполняющие функции специализированных лизинговых фирм. В их штате растет число инженеров, техников, квалифицированных рабочих. Ведь как и любая лизинговая фирма, эти подразделения банков предоставляют компании-арендатору весь комплекс услуг, связанных с установкой, наладкой, обслуживанием, ремонтом оборудования.

Масштабы внедрения финансовых монополий на лизинговый рынок впечатляют: на специальные дочерние компании коммерческих банков (не только банки, но и другие кредитно-финансовые монополии приобщились к этому бизнесу) на рубеже 70—80-х годов приходилось 45 % финансирования лизинга в США. Объем лизинговых сделок лишь одного банка, «Дж. П. Морган», превзошел ежегодный уровень в 1 млрд долл.¹⁴

Операции, связанные с арендой, весьма обширны по ассортименту. «Бэнкамерика», «Чейз Манхэттен» и многие другие лидирующие банки обеспечивают клиентуру самой разной техникой — от предоставления внаём автомобилей и множительной оргтехники до станков с числовым программным управлением, автоматических линий, систем автоматизированного проектирования, робототехники.

Тот факт, что собственником средств производства при лизинговых сделках во многих случаях становится банк, придает его отношениям с корпорациями качественно новые черты. Некоторые финансовые «супермаркеты», главным образом банковского происхождения, уже сейчас владеют целыми заводами, фабриками, сложнейшим оборудованием, платформами для морского бурения нефти, экологическими установками, транспортными средствами и т. д. Например, лизинговый филиал «Ситикорпорейшн» помимо прочего покупает самолеты у корпорации «Боинг» и сдает их в аренду одной из лидирующих авиакомпаний — «Рипаблик эйрлайнз». Возникает своеобразная промышленно-банковская кооперация в отрасли, где моральное старение техники происходит очень быстро. Трехсторонняя выгода очевидна: для «Боинг» возрастает степень работы на гарантированный рынок сбыта; для авиакомпании открывается доступ к динамичной смене самолетов, к самым новым их образцам без замораживания собственного капитала; для банка, который служит организаци-

онным ядром всей этой структуры, появляется новый источник прибылей.

С точки же зрения связей промышленных и банковских монополий происходит не только расширение видов функциональных контактов между ними. Еще важнее то, что наряду с переплетением акционерных владений возникает дополнительная и очень быстро растущая сфера взаимодействия на базе собственности на средства производства.

Банки внедряются в монополистическую собственность промышленников и традиционно — через владение частью действительного капитала. Банк, как собственник, становится постоянным покупателем оборудования, техники и т. д. у корпораций-производителей и постоянным поставщиком в аренду этой собственности другим промышленным, транспортным, торговым компаниям. При большом размахе и повторяемости таких сделок все три стороны уже не являются полностью независимыми друг от друга хозяйственными субъектами. Их лизинговые взаимоотношения существенно дополняют ранее установившиеся связи групповых монополистических альянсов.

В том же примере операций с самолетами «Сити-корпорейшн» выступает главным кредитором и одним из первых держателей акций «Рипаблик эйрлайнз», ведет ее расчетные операции и т. д. С «Боинг» банк связан кредитными отношениями, а один из директоров «Сити-корпорейшн» возглавляет финансовый комитет корпорации. Ясно, что деятельность лизингового филиала гигантского банка, принявшая весьма большие масштабы, вносит новый аспект в сращивание по собственности и групповое поведение этих трех монополий. Их ссудные связи базируются уже не только на денежном, но и на производительном капитале.

Банки США обслуживают $\frac{2}{3}$ объема фэкторинговых операций, также играющих важную роль среди новых форм переплетения промышленных и банковских монополий. Заключая договор о фэкторинге с промышленной компанией, банк берет на себя ее требования к покупателям продукции, предоставляет ей специальный кредит, гарантирует выплату долгов, отвечает за риски поставок, за рекламации. Для промышленной компании в результате такой сделки ускоряется оборот капитала: ведь она получает от банка сразу всю причитающуюся за проданный товар сумму (за вычетом гонорара банку). При

обычном же коммерческом кредите к продавцу поступает не более 75 % суммы долга. Сделка становится менее рискованной для продавца товара, а у наиболее крупных корпораций отпадает необходимость в издержках по ведению многих дебиторских счетов одновременно. Банки же в виде факторинга не только открыли для себя еще один источник «гонорарных» прибылей, но и обеспечили доступ к полной информации о состоянии дел промышленной компании, а также к участию в управлении ее финансовой политикой.

Американский экономист Р. Пилчер отмечал в этой связи: «Отношения между банком, выполняющим функции факторинговой компании, и его клиентом более тесные, чем любые другие. Банк в таком качестве становится обязательным участником управления деятельностью компании. Неизбежным результатом является растущая зависимость компании от консультаций и помощи банка во всех областях ее деятельности»¹⁵. Здесь мы видим новый тип функциональных отношений между промышленными и банковскими монополиями, делающий структуру финансового капитала прочнее, формы связей внутри его многообразнее.

В область лизинга и факторинга пытаются внедриться и другие крупные учреждения кредитно-банковской системы, в том числе финансовые компании. Главное здесь состоит в том, что универсализация бизнеса в финансовых «супермаркетах», из какого бы специализированного типа они ни образовались, обеспечивает им значительное увеличение числа контактов и точек переплетения с промышленными гигантами. А более тесный, чем раньше, союз тех и других на основе традиционных и новых связей оборачивается для скромных компаний усилением зависимости, контроля, подчинения.

Характерно в этом плане совместное участие промышленных корпораций, банков, инвестиционных компаний в рисковом финансировании мелкого и среднего бизнеса. Такие промышленные гиганты, как «Дженерал электрик», «Монсанто», ИТТ и др., создали с этой целью принадлежащие им специальные инвестиционные компании, а такие крупные банки, как «Ситикорпорейшн», «Фёрст нэшнл Бостон», «Фёрст Чикаго», — особые филиалы. Для тех и для других рисковое финансирование стало не только выгодным бизнесом, но и действенным средством контроля над капиталом и операциями небольших компаний.

Узы переплетения тех и других монополий пополнились за счет совместного участия на рынке так называемого проектного финансирования. Таким способом финансируются очень крупные инвестиции, чаще всего международные. Мощный банк или группа банков оплачивают все сметные расходы по осуществлению проекта. Расплата с банком производится из прибылей вновь созданного предприятия без привлечения других средств промышленной компании-заказчика. «Проектное финансирование» тесно связано с консультационными услугами банков, поскольку предварительной стадией такого сотрудничества монополий всегда являются самые подробные консультации банка заемщику по поводу возможности осуществления данного проекта. Банки все более углубленно изучают специальные технические вопросы многих отраслей промышленности и видов производства, а также самые разные стороны деятельности компаний-заказчиков. Банки становятся соучастниками промышленного строительства, производства, а во многих случаях и совладельцами акций построенного предприятия. На три американских банка — «Ситикорпорейшн», «Морган гэрэнти траст» и «Чейз Манхэттен» — приходится более 50 % всего «проектного финансирования». Промышленными контрагентами банков в этих операциях также являются крупнейшие корпорации.

Функциональные связи между теми и другими монополиями развиваются в области расчетных операций, которые по-прежнему играют важную роль в механизме переплетения монополий промышленно-торговой и кредитно-финансовой сфер. Современные расчетные функции крупных корпораций значительно сложнее, чем раньше. Они расширились, сопряжены с контактами одновременно со многими другими компаниями разного профиля. Банки выполняют большой ассортимент расчетных услуг для своей основной клиентуры. Речь идет прежде всего о ведении текущих счетов многих компаний. В результате этого банки получают подробную информацию о положении дел у них, о структуре межкорпорационных связей, о потребностях в капитале и т. д. Тем самым реализуется функция банков как координаторов монополистического бизнеса, «нервных центров» современной экономики США. В любом из самых крупных банков сейчас существует специальное подразделение, занятое ведением текущих счетов.

Коммерческая тайна промышленной корпорации, постоянно пользующейся такими формами банковского обслуживания, становится по существу нереальной. Эти корпорации нуждаются также в услугах по выпуску ценных бумаг и их продаже, в частности на бирже. Ведущие американские банки монополизировали и такие виды сервиса. Нью-йоркские «Морган гэрэнти траст», «Ситикорпорейшн», «Чейз Манхэттен», калифорнийские «Секьюрити пасифик», «Бэнкамерика» и другие немногие самые мощные банки постоянно повторяются в списке главных агентов по трансферту ценных бумаг и регистраторов акций, котирующихся на бирже. И здесь открывается доступ банкирам к информации о «святой святых» промышленных монополий: составе акционеров, финансовой ситуации, политике дивидендов и т. д.

При нынешней эйфории поглощений даже очень крупных корпораций банки помогают своей «первоклассной» клиентуре следить за соотношением конкурентных сил, гибко реагировать на попытки захватить акционерный контроль другими группировками финансовых магнатов.

Таким образом, участие банков в процессе мобилизации капитала для промышленных монополий в качестве кредиторов дополняется их внедрением в управление наличными средствами и в распределение финансовых ресурсов. Переплетение промышленной и банковской ветвей финансового капитала США становится в связи с этим прочнее. Оно отражает гораздо более глубокие, чем раньше, монополистические связи, часто выходящие далеко за рамки сложившихся финансовых групп.

3. Финансовые группы в реальности

Переплетение монополий всех сфер на укрепившемся фундаменте обычных, традиционных и новых, более широких имущественных, личных, кредитных, функциональных связей логически подводит к вопросу об изменениях в организационном устройстве финансового капитала США. Речь идет о реальных формах, в которых воплощается взаимодействие лидеров промышленного, торгового, кредитно-банковского, финансового бизнеса.

Известно, что еще в начале XX в. результатом сращивания и слияния монополий промышленной и бан-

ковской сфере стало образование на американской почве нескольких финансово-монополистических групп. Они заняли ключевые позиции в отношениях собственности и в контроле над экономикой страны. То были первые надмонополистические союзы, соответствующие по своей природе «эпохе финансового капитала»¹⁶.

Концентрация производства и капитала, вытекающая из содержания монополизма, не могла остановиться в своем развитии на уровне даже самых крупных корпораций монополистического типа. Для реализации экономической власти, ее дальнейшего расширения и укрепления требовалась совместная стратегия нескольких монополий одного и того же, а еще больше — разного профиля, объединение их потенциалов и возможностей в конкурентной борьбе с себе подобными, а также в наступлении на немонополизированное предпринимательство. Альянсы, «комбинации» монополий, сначала мало заметные, постепенно сложились в достаточно определенные структуры, отделенные друг от друга границами собственности, участия, влияния, контроля. Эти группы открыли дорогу для нового уровня концентрации производства и капитала, стали его организационной формой. Уже постоянные и устойчивые к тому времени связи между промышленными и банковскими монополиями были закреплены в финансово-монополистических группах. В результате группы получили преимущество в виде прироста монопольной власти. А для финансового капитала с точки зрения его эволюции возник более высокий, чем «просто» монополия, способ оформления, сыгравший важную роль в развитии производственных отношений на империалистической стадии капитализма, в углублении классовой поляризации буржуазного общества.

Финансовая группа закрепила органический синтез банковского и промышленного капитала во имя обоюдной максимизации монопольной прибыли и увеличения возможностей контроля над обширным экономическим потенциалом. Производство определенных видов продукции, сфера обращения товаров, движение кредитных и других денежных средств, финансовая среда функционирования оказались под единой властью руководства группы. А позиции этой власти оспаривались только конкуренцией других таких же альянсов.

В виде финансово-монополистических групп, возникших в первые десятилетия XX в., американская

экономика и ее монополистическая структура обзавелись первыми центрами контроля над национальным хозяйством в пользу финансовой олигархии. Роль таких центров стали играть семейные группы Морганов, Рокфеллеров, Меллонов, а также региональные группы — кливлендская, чикагская, ряд калифорнийских и др. История возникновения, масштабы сфер влияния и способы организации этих групп достаточно подробно освещены в марксистской экономической литературе¹⁷. Каждая из таких групп включала в себя тесно переплетенные друг с другом узлами акционерных, персональных, кредитных и прочих связей мощные коммерческие и инвестиционные банки, промышленные концерны, другие компании. Взятые вместе, они приобрели ряд черт единой хозяйственной структуры, спаянной если не полным совмещением, то тесной близостью интересов. Это были уже тогда мощные по потенциалу ячейки финансового капитала.

Стоит напомнить, например, что в «империю» Морганов помимо трех крупнейших коммерческих банков («Дж. П. Морган энд компани», «Гэрэнти траст» и «Бэнкерз траст») в 1955 г. входили еще 16 мощных финансовых институтов, среди которых 4 страховых гиганта («Пруденшл», «Нью-Йорк лайф», «Мьючуэл лайф» и «Этна лайф»). К ней же относились 18 крупных компаний транспорта и коммунального обслуживания и 33 большие промышленные корпорации. В числе последних такие гиганты, как «Юнайтед Стейтс стил» (позже переименованная в «Ю-Эс-Экс»), «Дженерал электрик», ИБМ, «Континентал ойл», «Олин» и др. Общие активы группы составляли в 1955 г. 65,3 млрд долл. — астрономическая по тем временам цифра. У моргановских главных соперников — Рокфеллеров — список участников ядра группы и членов контролируемой периферии был не менее впечатляющим в аспекте мощи и представительности банковских и промышленных монополий, а общие суммарные активы в том же году достигали 61,4 млрд долл.¹⁸

Группы складывались по-разному, но превалировала роль семейного контроля — в руках семей находились, как правило, самые крупные пакеты акций участвующих банков и промышленных компаний. На заре возникновения этих альянсов руководство деятельностью главными монополиями ядра и группой в целом осуществлялось чаще всего на семейной основе. Давно стали

хрестоматийными примеры и факты о роли всем известных кланов американской финансовой олигархии в создании «империй» — мощных финансовых групп такого типа.

Банкирская семья Меллонов владела в Питсбурге крупным коммерческим банком — «Меллон нэшнл бэнк». Предоставляя большие кредиты растущим промышленным компаниям, Меллоны приобретали взамен их контрольные пакеты акций. Так сложился контроль собственностью семьи над гигантскими монополиями — нефтяной «Галф ойл», алюминиевой «Алкоа», металлургической «Копперз компани», вагоностроительной «Пульман», десятками сталелитейных, угольных, железнодорожных компаний. В 1943 г., например, 51,1 % акций «Галф ойл» было в руках Ричарда Кинга Меллона, Поля Меллона, Сары Меллон и Эйслы Меллон. Еще 9 членов семьи, 3 их фонда и 24 созданных ими треста владели 18,5 % капитала корпорации, т. е. в собственности клана было в общей сложности 69,6 % акционерного капитала «Галф ойл»¹⁹. В «Алкоа» Меллонам-родственникам длительное время принадлежало более 80 % акционерной собственности.

Томас Меллон — один из крупнейших финансистов начала XX в., Ричард Бетти Меллон возглавлял центральный банк группы в 30-е годы, «алюминиевый король» Эндрю Меллон — министр финансов США в 20-е годы, другие члены семьи непосредственно владели и руководили альянсом монополий, вступали в деловые связи и одновременно конкурировали с братьями Рокфеллер, династией финансистов Морганов, кланом Дюпонов, разросшимся за шесть поколений до нескольких сот человек, и т. д. По мере роста группы Меллонов к ней присоединялись не только промышленные, но и финансовые корпорации: крупный инвестиционный банк «Фёрст Бостон корпорейшн», страховые компании «Дженерал реиншуэренс» и «Нэшнл юнион фэйр иншурэнс» и др.

Роль клана Дюпонов в экономической жизни капиталистической Америки стала складываться еще в те далекие времена Великой французской революции, когда, спасаясь от революционной волны, семья попала в США и для начала организовала там компанию по производству пороха — «Дюпон де Немур энд компани». Первым крупным покупателем продукции был Наполеон. С годами сложилась «химическая империя»

Дюпонов, в которой до сих пор центральное место занимает концерн «Дюпон де Немур». Правда, от производства пороха он давно уже перешел к изготовлению многих тысяч видов химической и другой продукции. Но военные привязанности концерна и семьи остались неизменными: «Дюпон де Немур» принимал самое активное участие в производстве атомной, а затем водородной бомбы. Он и сейчас является одним из главных поставщиков новейшего вооружения Пентагону, в том числе по программе милитаризации космоса. Под контролем семьи оказался автомобильный гигант «Дженерал моторз» (в 1929—1930 гг. братья Дюпон владели $\frac{1}{3}$ его акционерного капитала). В рамках «Дженерал моторз» Дюпонами был организован ряд крупных дочерних кредитно-финансовых компаний, относящихся к самым мощным финансовым учреждениям в стране. Не менее значительны позиции клана в резинотехнической промышленности: в хозяйственную структуру группы была включена «Юнайтед Стейтс раббер компани» — одна из «большой четверки» резиновых монополий в предвоенные годы. Здесь члены семьи распределили между собой 17 % акционерного капитала. Корпорация снабжалась по «внутригрупповым» ценам химической продукцией «Дюпон де Немур» и поставляла (тоже на нерыночной основе) камеры, покрышки, лаки, краски «Дженерал моторз». Капитал семьи вложен также в авиационную промышленность, железнодорожный транспорт, лесопромышленность, земельные участки и др.

Финансовое звено «империи», конечно, не ограничивалось специальными подразделениями «Дженерал моторз». Центральный банк группы — «Нэшнл бэнк оф Детройт», к нему примыкали два главных банка штата Делавэр — «Уилмингтон траст» и «Делавэр траст», крупная страховая компания «Континентал америкен лайф иншуэрэнс», несколько семейных инвестиционных банков, важная брокерская фирма «Юнайтед фандз» и др.

В группу входит ряд холдинг-компаний, владеющих акциями промышленных и финансовых участников. Во главе иерархии дюпоновских холдингов стоит «Кристиана секьюритиз», запечатлевшая в своем названии имя Кристианы Дюпон. В 1970 г. в руках этого головного холдинга было 28,5 % акций «Дюпон де Немур», а в самой «Кристиане» членам семьи принадлежало не менее 16,4 % ее акций. Они же имели большинство в директо-

рате, включая посты президента и директора-распорядителя. В «Дюпон де Немур» Дюпоны и их родственники имели 5 мест в директорате, в том числе должности президента и председателя финансового комитета ²⁰.

Кредитно-финансовая часть группы долгие годы выглядела слабее, чем у Морганов или Рокфеллеров. Выход был найден на пути межгрупповых связей: Дюпоны заключили союз с Морганами. В 1920 г. «Дж. П. Морган» стал инвестиционным банком компании «Дженерал моторз», которой требовалось крупномасштабное привлечение капиталов извне. Банк гарантирует размещение выпускаемых корпорацией акций. Он получил 5 мест для своих представителей в ее совете директоров. Союз оказался долголетним: позже инвестиционный моргановский банк стал размещать выпуски ценных бумаг «Дюпон де Немур», а коммерческий банк Морганов «Бэнкерз траст» стал главным агентом по доверительным операциям и химического концерна, и «Юнайтед Стейтс раббер компани».

Клан Дюпонов давно настолько разросся, что уже с начала нынешнего века в США различают его отдельные ветви, в частности флоридскую. «Одна из ветвей этого семейства откололась и создала во Флориде свое собственное относительно меньшее княжество, которое в настоящее время располагает капиталом в 1 млрд долл.» ²¹, — отмечал в 1957 г. американский марксист Виктор Перло. А спустя 20 лет Дэвид Котц даже нашел следы автономии в политике этих ветвей: «Степень взаимодействия членов одного семейства в некоторых случаях неясна. Например, в семействе Дюпонов сегодня несколько ветвей, действующих независимо» ²².

Конечно, семейные узы — не панацея от междоусобных распрей и внутри финансовых групп такого типа. Но вряд ли их стоит абсолютизировать применительно к периоду господства именно этих групп в контроле над американской экономикой. Решающими силами в семейных группах, по крайней мере до середины 60-х годов, были центристремительные. Главная тенденция состояла в укреплении их единой стратегии. Общее руководство распространялось на принципиальные аспекты деятельности промышленных и финансовых корпораций из состава ядра, а через них — и на всю периферию.

Семейные финансовые группы особенно изощренно использовали личную унию, непосредственное участие

в реальном руководстве союзами монополий, объединенных на фундаменте сращивания финансовых и нефинансовых компаний. В течение десятилетий в ходе перетасовок в структуре моргановской группы командные позиции в отдельных банках и корпорациях, в выработке единой политики занимали представители сменявших друг друга поколений «золотой династии». И сейчас их потомки, как и наследники денег и влияния отцов-основателей «империй» Рокфеллеров, Меллонов, Дюпонов, Доу, Вудрафов, играют заметную роль в значительно изменившихся современных финансовых группах США.

Другим вариантом первых американских финансово-монополистических групп стали региональные союзы. Для того чтобы войти в ряды высшей финансовой олигархии, банкиры и промышленники Кливленда, Бостона, Чикаго, Калифорнии, позднее — Техаса объединялись в альянсы. По содержанию они были аналогичны семейным группам, с которыми боролись. Региональные группы реже переплетались с семейными, чем династические кланы между собой. В межгрупповых отношениях «местных» и клановых групп преобладала тенденция к соперничеству, хотя и перекрестные связи не были исключены. Но здесь скорее вопрос касался не равноправных форм взаимодействия, а подчинения, насколько это возможно, более скромных региональных групп могущественным семейным империям.

Именно так развернулись, например, события у одной из старейших в стране — бостонской финансовой группы. Ее создали породненные перекрестными браками потомки первых переселенцев на континент, обосновавшиеся в штатах Новой Англии. Кэботы, Лоджи, Лоуэллы, Кулиджи, Кеннеди, Эдамсы, Гарднеры ко времени зарождения империализма составляли довольно влиятельную часть складывавшейся финансовой олигархии. Эти аристократические семьи, по американской трактовке данного социального слоя, сплотились вокруг «Фёрст нэшил бэнк оф Бостон» как финансового центра, а затем занялись крупными торговыми и промышленными операциями в США и за пределами страны, главным образом в Латинской Америке.

«Юнайтед фрут компани», «Бостон Эдисон компани», «Рейтеон мэньюфэкчуриг компани», «Юнайтед шу мэшинери компани», позже «Жиллет», «Америкен бродкастинг», представлявшие соответственно сферу

торговли, электротехники, радиотехники, оборудования для легкой промышленности, парфюмерии, радиокommunikаций, постепенно были включены в ядро группы.

К финансовому звену группы кроме названного бостонского коммерческого банка были присоединены несколько местных банков — «Нэшнл Шомат бэнк», «Секонд бэнк-стейт стрит», страховая монополия «Джон Хэнкок лайф иншуэрэнс», инвестиционный банк «Массачусетс инвесторз траст», финансовая компания «Массачусетс файненшл сервисиз» и др. Бостонские финансовые магнаты не обошли вниманием возможности, связанные с деятельностью разного рода фондов. В частности, в целях расширения сферы контроля использовался фонд Гарвардского университета, который и сейчас входит в список ведущих институциональных инвесторов в США. Он владеет крупными пакетами акций ряда промышленных корпораций и банков. Бостонская финансовая группа, традиционно связанная с международными торговыми операциями страны и вывозом капитала, в национальном хозяйстве изначально контролировала в первую очередь легкую промышленность и только позже расширила зону своего влияния на компании, занятые в отраслях тяжелой обрабатывающей промышленности. Это обстоятельство, как и отставание финансовых институтов из ядра группы по потенциалу и возможностям от групп Уолл-стрита, определило границы роста и тенденции развития «империи» бостонских заправил бизнеса.

Главная из тенденций заключалась во внедрении в сферу господства группы моргановских, рокфеллеровских, меллоновских корпораций и банков, ее частичном подчинении интересам более сильных нью-йоркских групп. Создававшиеся межгрупповые «союзы» оказались для бостонцев неравноправными. Так, крупнейшая корпорация «Америкен телефон энд телеграф» (АТТ) — детище банкиров Бостона — еще в 20-е годы перешла в руки Морганов. Один из инвестиционных банков-лидеров отрасли, «Фёрст Бостон корпорейшн», сначала стал объектом раздела с инвестиционными банками Рокфеллеров, а в 1946 г. был перехвачен банковской ветвью меллоновской группы после его слияния с «Меллон секьюрити корпорейшн». Старая бостонская компания «Стоун энд Уэбстер» владеет мощным инвестиционным банком, возглавляющим целую цепочку крупных финансовых учреждений. Она попала под

«протекторат» рокфеллеровской группы. Семейства Уайтов и Гарднеров, а также Фиппсов, контролирующие основные бостонские финансовые институты, тесно переплелись по интересам с группами Уолл-стрита.

Многие бостонские финансовые лидеры оказывали сопротивление. Они пытались возместить новыми приобретениями утраченные позиции власти. В 50-х годах, например, группе удалось стать вторым акционером в одной из ведущих железнодорожных компаний — «Юнион пасифик». Причем несколько промышленных, транспортных и финансовых корпораций Бостона осуществили общую программу скупки акций, что и дало в сумме выдвижение всей бостонской группы, а не отдельных ее членов в ряды основных держателей. Инвестиционное подразделение «Секонд бэнк-стейт стрит» из ядра группы владеет большими пакетами акций многих моргановских компаний.

Еще в первые десятилетия после второй мировой войны сфера влияния руководителей бостонской группы сократилась, а владения оказались разделенными с более успешными в конкуренции коалициями финансового капитала США. Но в целом они относятся и сейчас к самым богатым кланам американской финансовой олигархии, непосредственно участвуют в контроле над большими массами переплетенных банковских и промышленно-торговых капиталов. Многие исследователи монополистических союзов в американской экономике не относят бостонскую группу к числу независимых.

Примерно так же, хотя и с разрывом во времени, складывалась ситуация в кливлендской и чикагской группах. Им даже удалось в большей мере, чем бостонской, и на более длительный срок сохранить свою относительную сепаратность. Они уже давно тесно переплетены с группами Рокфеллеров, Морганов, Дюпонов, Меллонов, но здесь переплетение как вариант конкурентных отношений носило более равноправный характер для региональных групп.

В кливлендском альянсе сращивание «сроднило» мощный коммерческий банк «Кливленд траст компани» (с 1983 г. этот банк называется «Америтраст») со сталелитейными монополиями «Рипаблик стил», «Уиллинг стил» и «Кливленд Клифс айрон», а другой крупный банк, «Нэшнл сити бэнк оф Кливленд», — с металлургическими корпорациями общенационального значения — «М. П. Ханна» и «Нэшнл стил». Финансовый гигант

«Аллегани корпорейшн», а также коммерческий банк «Сентрал нэшнл бэнк оф Кливленд» и инвестиционный «Инвесторз диверсифайд сервисиз» срослись по капиталу, финансовым, личным и другим связям с металлургическими компаниями «Стипп Рок айрон» и «Детройт стил корпорейшн».

Друг с другом эти две ветви кливлендской группы переплелись по линии совместного участия тех же банков в акционерной собственности, директоратах, операциях нефинансового звена, в том числе в ряде железнодорожных компаний, в названных металлургических и других корпорациях. Со временем ядро группы существенно укрепилось за счет подключения двух крупнейших резинотехнических монополий — «Гудийр тайр энд раббер» и «Файерстоун тайр энд раббер». Показателен пример последней корпорации. Даже в конце 70-х годов семье Файерстоун все еще принадлежал 21,1% «голосующих акций», а ее члены занимали четыре поста в совете директоров, включая председателя и двух руководителей отделов. У семьи есть свой банк — «Файерстоун бэнк», управляющий пенсионным фондом корпорации. Он имеет с ней двух общих директоров и переплетен постоянными связями по кредитам и расчетам. Центральный банк кливлендской группы — «Кливленд траст» держал тогда же очень высокую долю акционерного капитала (13,2%) и имел представителя в совете директоров. Оба банка тесно переплетены между собой: по некоторым оценкам, «Кливленд траст» (уже под названием «Америтраст») владеет 49% капитала фэйерстоунского банка²³. «Файерстоун тайр энд раббер» и «Америтраст» вместе контролируют десятки формально самостоятельных промышленных и финансовых компаний как в США, так и за границей.

Вряд ли можно отрицать, что здесь произошло своеобразное совмещение семейной и региональной групп. На базе семейного контроля сложилась клановая «фэйерстоунская» ветвь региональной кливлендской финансовой группы. Вообще этой группе было свойственно не подчинение какому-то одному семейству, как у Морганов или Меллонов, а сочетание капиталов, связей, интересов ряда олигархических кланов — Матеров, Итонов, Янгов, Файерстоунов.

В середине 50-х годов В. Перло относил к кливлендской группе 8 финансовых компаний, 7 компаний транспорта и коммунальных услуг и 43 промышленные

корпорации ²⁴. Среди последних — 4 из 10 крупнейших сталелитейных компаний в стране. Но по размаху деятельности финансовая часть ядра группы, конечно, слабее, чем у нью-йоркских конкурентов. Это подтолкнуло кливлендских банкиров и промышленников к развитию связей с мощными компаниями и за пределами группы. «Рипаблик стил» в начале 80-х годов была куплена конгломератом ЛТВ, «Нэшнл стил» тоже прекратила самостоятельное существование. Постоянным основным инвестиционным банком для сталелитейных компаний стали нью-йоркские «Кун, Леб» и «Хелси, Стюард», кредиторами здешних корпораций — ведущие страховые монополии страны. Семья Матеров установила самые тесные деловые контакты с Рокфеллерами, а семья Итонов — с Меллонами и т. д.

Однако отношения кливлендской группы с другими были далеки от идиллических. Дальше будет показано, что борьба за «место под солнцем» в экономическом контроле приняла для кливлендской группы весьма острый характер. В конце концов она привела к ее подчинению не только нью-йоркским, но и калифорнийским союзам монополистического капитала. В ходе этой борьбы кливлендские финансовые магнаты пытались объединить свой потенциал с чикагской финансовой группой, которая тоже длительное время представляла собой самостоятельный региональный центр контроля в экономике страны.

Не останавливаясь подробно на составе этой группы и характере связей внутри ее, стоит отметить, что она сложилась как союз нескольких семейных «империй». Среди них кланы Армуоров, Филдсов, Маккормиков и др. В этом плане чикагская группа была аналогом кливлендской, сочетавшей в региональном альянсе клановые объединения промышленных, торговых, банковских монополий. В их орбиту господства включились такие гиганты, как «Техас компани», «Интернэшнл харвестер», «Инлэнд стил», «Армор», «Джон Дийр» (промышленное звено), «Сиэрс энд Роубак», «Монтгомери уорд», «Сара Ли» — бывшая «Консолидейтед фудз» (торговое звено, особенно сильное в этой группе), «Фёрст нэшнл бэнк, Чикаго», «Континентал Иллинойс», «Харрис траст», «Континентал кэжуэлти», «Олстейт иншуэренс компани» (банковско-финансовое звено). Всего в группу в середине 50-х годов входили 37 промышленных, 5 транспортных и коммунальных

монополий, 15 крупнейших финансовых институтов²⁵. Как видим, и тут с годами образовалась сложная паутина отношений сотрудничества и соперничества с конкурирующими финансовыми группами.

Пытались играть самостоятельную роль в контроле над хозяйством США старая филладельфийская и более молодая тегасская группы. Но и они позже попали под влияние могущественных конкурентов.

Особый интерес в свете последующих событий представляет история финансовых групп Калифорнии, изначально связавших свои интересы с военной промышленностью. Здесь на раннем этапе сложились три самостоятельные группы. Альянс банкиров и промышленников Сан-Франциско включал банки «Америкен траст», «Крокер нэшнл», «Уэллз Фарго» и «Бэнк оф Калифорния», а также промышленные монополии «Краун Зеллербах», «Катерпиллер трэктор», «Фуд мэшинери кемикл», «Калифорния пэкинг» и др. Многие годы группа Сан-Франциско была тесно связана с уолл-стритскими финансовыми институтами. В частности, владельцы «Уэллз Фарго» находились в прямом родстве с собственниками инвестиционного гиганта «Лимэн бразерс». Но постепенно происходила консолидация калифорнийских групп, и «сотрудничество» с финансистами Восточного побережья все больше уступало место открытой конкуренции.

Вторая калифорнийская группа сформировалась в Лос-Анджелесе. Здесь в отличие от сан-францисского альянса наиболее активной силой были не банки, а промышленные корпорации, входившие в ядро. Среди них решающие позиции оказались у двух авиационных компаний, которые вошли в число ведущих военных концернов, — «Дуглас эйркрафт» и «Локхид». Другой ветвью промышленного звена стали нефтяные монополии «Юнион ойл компани оф Калифорния» и «Сьюпириор ойл компани». А банковское звено, хотя и было представлено двумя крупными банками — «Секьюрити пасифик» и «Калифорния бэнк», — выглядело слабее, чем в других группах. Зато эти банки очень тесно переплелись с местными промышленными и торговыми корпорациями. Тем самым они пытались компенсировать недостаточность своего влияния.

Мошеры, Саймоны, Флюоры, Отисы, Чэндлеры и другие финансовые кланы Лос-Анджелеса издавна играли важную роль в военном, авиационном, нефтяном,

строительном бизнесе, контролировали кинопромышленность (благо в сфере их владений входит Голливуд), издательское дело, складывавшийся агропромышленный комплекс Калифорнии, позже — электронную, приборостроительную и другие отрасли. Интересно, что политическое влияние этой группы, в частности в республиканской партии, традиционно превосходило ее экономическую роль.

Наконец, третья калифорнийская группа образовалась вокруг очень крупного и очень динамичного в предвоенные и военные годы банка «Бэнк оф Америка». Его создание было делом рук Амадео Н. Джанини. За короткий срок этот банк вырос до первого в стране по размерам активов. Владелец «Бэнк оф Америка» увидел брешь в финансовом рынке страны: мощные банки, как правило, не занимались обслуживанием населения. Такой «розничный бизнес» отдавался на откуп скромным банкам. Джанини не игнорировал мелких вкладчиков и разработал целую систему сервиса для них: выписка чеков, ведение расчетов по потребительскому кредиту, консультации по финансовым вопросам, фермерские кредиты и т. д. Довольно быстро десятки небольших банков, кредитных союзов, ссудо-сберегательных ассоциаций и других учреждений оказались под влиянием «Бэнк оф Америка», а сам банк превратился в «нервный центр» не только Калифорнии, но и общенационального масштаба.

Но этим значимость банка не ограничилась: ему удалось на следующем этапе экспансии сформировать вокруг себя также мощную промышленную «империю». Ее сцементировали связи двух олигархических кланов — Джанини и Кайзеров, а основой контроля в нефинансовой сфере стали крупные кайзеровские корпорации — «Кайзер алюминум энд кемикл», «Кайзер стил», «Кайзер индастриз», «Перманент семент». «Бэнк оф Америка» — их главный кредитор, держатель контрольных пакетов акций по доверенности, агент по эмиссиям и др.

Однако это еще не все о переплетении «Бэнк оф Америка» с гигантскими промышленными монополиями. Амадео Н. Джанини придавал большое значение организационной структуре своих владений и чутко воспринимал возможности, порождаемые, по нашей терминологии, природой финансового капитала. Козырем в его конкурентной борьбе с другими группами оказа-

лась основанная им корпорация «Трансамерика» — специфический прообраз будущих конгломератов в экономике США. В состав корпорации вошло несколько сот промышленных, торговых, банковских, страховых и других компаний, в том числе «Бэнк оф Америка». Это был сверххолдинг, предназначенный Джанини для централизации обширных диверсифицированных капиталовложений. Особую роль играло его участие в растущем военно-промышленном комплексе США.

Морганы, Рокфеллеры, Меллоны не остались безучастными. «Трансамерика» неоднократно подвергалась гонениям государственных регулирующих органов, вынуждена была пойти на отделение (чисто формальное) от «Бэнк оф Америка», менять состав основных контролируемых компаний и т. д. Но важно, что при всем размахе внешних конкурентных схваток «Бэнк оф Америка» через эту корпорацию существенно укрепил сращивание с промышленными и торговыми монополиями. В итоге сформировалась западная финансовая группа, которой удалось затем объединиться с лос-анджелесской и сан-францисской и приобрести роль влиятельного центра контроля в национальном хозяйстве.

Интересно, что «Бэнк оф Америка», у которого путь вверх по лестнице монополистического банковского могущества был весьма своеобразным, и по своему устройству заметно отличался от обычных крупных банков США. Он с самого начала совмещал в себе коммерческий банк, компанию по финансированию потребительского кредита, сберегательный и ипотечный банки. «Гений финансовых уловок», Амадео Н. Джанини и его наследники явились пионерами многих банковских, организационных, контрольных манипуляций спекулятивного характера, которые только спустя годы стали практикой более мощных нью-йоркских «супермаркетов».

Группа вокруг «Бэнк оф Америка» примечательна и в другом плане. Это был своего рода симбиоз семейной и региональной коалиций монополий разных сфер. Джанини и Кайзеры, объединив клановые интересы, использовали свой союз сначала для укрепления в западном регионе, а затем для наступления в масштабах всей национальной экономики. Речь идет не об исключении, а о правиле, поскольку финансово-монополистические группы США изначально отличались подвижностью, нечеткостью границ. Каждый процентный пункт при-

роста владений достигался упорной борьбой с конкурентами, в которой перераспределение контроля, жесткие методы изменений в соотношении сил встречаются не менее часто, чем «полюбовные» соглашения, вынужденные временные союзы, разделение зон влияния по договоренности. Именно поэтому вопрос о количестве финансовых групп в американской экономике, потенциале влияния каждой из них, рубежах, отделяющих одну «империю» от другой, всегда осложнялся недостаточностью фактического материала. Те немногие примеры из истории нескольких групп, которые были рассмотрены, напоминают нам прежде всего о том, что коалиции монополий разных сфер стали реальностью экономической жизни США по крайней мере уже полвека назад. Их развитие происходило по линии как консолидации, так и постоянных переделов и в ядрах, и в орбитах контроля собственностью, персональной унией, финансовыми и деловыми узами. Виктор Перло, выделивший еще три десятилетия назад 8 главных финансовых групп в американской экономике, справедливо заметил: «Истина состоит в том, что определенная финансовая структура существует, но не в качестве единого целого. Ядро всей экономики составляет несколько главных империй и ряд менее крупных княжеств. Границы между ними изменчивы, неопределенны и проходят по многим пограничным провинциям, находящимся под смешанным контролем»²⁶.

Дальнейшее развитие событий подтвердило справедливость этой мысли. Действительно, дело не в том, что В. Перло идентифицировал восемь самостоятельных финансовых групп, а, скажем, в середине 70-х годов советские исследователи В. Усоскин, Е. Хесин, В. Шенаев, Ю. Юданов указывали, что решающие позиции в экономике США занимают несколько десятков финансовых групп²⁷. И то и другое было верно для своего времени. Важно же подчеркнуть, что в виде семейных и региональных групп на определенной стадии эволюции американского финансового капитала сложился тип контроля над экономикой, представленный союзами монополий разного профиля. Каждый из них обладал своими специфическими чертами и особенностями. Но главное состояло в общности характеристик их власти и влияния. Таким группам были свойственны определенность, адресность контроля собственностью: в большинстве случаев семьи, банки или

промышленные монополии (примером последнего варианта может служить группа Фордов) выступали держателями в разных формах контрольных пакетов акций корпораций из ядра группы. Кроме того, они же владели значительной долей участия в капитале компаний, составляющих орбиту ее господства. Анонимность отношений собственности и контроля тогда еще мало заботила олигархические кланы и региональные группировки финансовых магнатов.

Финансовые группы США тех времен отличало также многообразие путей формирования. Приведенные примеры показывают, что в одних случаях семейные и региональные группы складывались вокруг банков на основе проникновения монополистического банковского капитала в промышленный бизнес (например, финансово-монополистические группы Морганов, Меллонов, «Бэнк оф Америка», «Фёрст нэшнл сити бэнк», а позже «Ситикорпорейшн» и др). В других случаях решающую роль играло внедрение промышленных монополистов в банковское дело (группы Рокфеллеров, Дюпонов, бостонская и т. д.). Главное же состояло в том, что в любом варианте торжествовало единство банковского и промышленного капитала монополий, которые добивались приращения экономической власти через переплетение друг с другом в рамках союзов, альянсов, коалиций. Консолидация таких финансовых групп обеспечивала свободу перелива капитала из одних отраслей экономики в другие, минуя преграды, возводимые монополизацией. Тем самым возникала возможность получать прибыль сразу во всех формах: промышленную, торговую, банковскую.

Но уже и тогда юридическая сторона дела не отражала реального развития событий. Как отметил французский исследователь финансовых групп Бертран Беллон, «право отражает действительность лишь частично или даже маскирует ее, поскольку его изменение отстает от эволюции отражаемого объекта»²⁸. И причина не только в «неповоротливости» права, но и в том, что союзы монополистических капиталов разных видов в группах носят неформальный характер. Они обычно никак не зафиксированы, часто основываются на «джентльменских соглашениях», а соотношение сил между участниками постоянно меняется. Если же исходить только из официально признанных связей внутри групп, например степени владения капиталом друг друга, взаимного представи-

тельства в руководящих органах корпораций или устойчивости финансовых связей между ними, то за пределами анализа останется сложная система привязки многих юридически независимых компаний, банков, финансовых институтов к сфере контроля каждой группы. Например, система субподряда, практикуемая промышленными монополиями, обеспечивает постоянный рынок поставщикам и в то же время ставит в зависимость от гигантов — потребителей их продукции. Поведение небольшой фирмы-субподрядчика постепенно начинает полностью определяться стратегией группы, хотя это и не закреплено никакими юридическими документами. То же относится к зависимому положению компаний, входящих в группу, от поступлений результатов НИОКР из промышленных корпораций в составе ядра, к привязке финансовых учреждений, сохраняющих видимую самостоятельность, к кредитному контролю ведущих банков группы и т. д. Американские финансовые группы семейно-регионального типа как раз характеризовало более широкое применение, чем в альянсах монополий других стран (в частности, Франции), именно таких неформальных, завуалированных способов подчинения десятков компаний в зоне влияния группового ядра.

Решающим критерием выделения любой финансовой группы является единство стратегического руководства всеми входящими в нее компаниями. В этом реализуется роль группы как формы организации финансового капитала. Промышленные, банковские и прочие монополии, переплетающиеся в ядре, не растворяются друг в друге, сохраняют самостоятельность, а их политика соотносится с общегрупповой, как тактика и стратегия. Внутри группы существуют конкурентные отношения между членами. Но как определенная структура, группа обладает центром принятия наиболее принципиальных решений и системой общего контроля за поведением всех входящих в нее компаний.

Стратегия группы не совпадает с политикой составляющих ее ядро монополий разных сфер, поскольку у них неодинаковые функции. Задача индивидуальной корпорации — максимизация прибыли на базе концентрации производства, капитала, захвата рынков и т. д. Задача руководства группы — цементирование коалиции монополий, расширение ее позиций в экономике страны и в международной экспансии. Центр группы не занимается вопросами организации производства, реа-

лизации товаров или аспектами банковско-финансовой деятельности. Это — прерогатива руководства соответствующих корпораций. Но групповое единство означает необходимость решения таких проблем, как внедрение в новые виды деятельности, финансовое обеспечение крупных операций, вытеснение крупных конкурентов и постоянная борьба с ними, сочетание действий в национальной и мировой экономике, приобретение новых мощных компаний и др. Многие из этих вопросов решаются контролирующим центром группы, который направляет усилия всех ее звеньев. С данной точки зрения финансовая группа приобретает черты хозяйственного субъекта, отличного от составляющих такую структуру монополий и других компаний.

По существу объединение в группы логически вытекает для монополий из условий накопления и воспроизводства их индивидуальных капиталов. Конкурентные отношения с себе подобными в «федерациях» монополий частично принимают форму довольно долговременных союзов. И тогда у промышленных гигантов появляются «свои» банки, финансовые институты, торговые фирмы, поставщики сырья, субподрядчики и покупатели продукции, а у банков — «свои» постоянные корпоративные клиенты, подконтрольные финансовые учреждения, устойчивые зоны операций и т. д. Э. Херман, например, пишет: «Крупнейшие банки-кредиторы старательно «растят» крупные нефинансовые корпорации для депозитов, кредитов и широкого круга других услуг, которые можно получить от компании огромного размера и размаха»²⁹. Но все это одновременно ожесточает конкуренцию с другими такими же группами. Взятые вместе, они распространяют свое влияние не только на экономику, но и на все стороны общественной жизни.

Кто же конкретно представляет центр группы и принимает стратегические решения? В тех американских группах, которые сложились первыми, это были либо семейные, либо региональные объединения самых крупных собственников капитала, представителей верхнего слоя буржуазии. Рокфеллеры, Морганы, Меллоны и другие использовали собственность и связи своих кланов для контроля над обширными «империями», составившими структуру финансового капитала США. Бостонские, калифорнийские, чикагские и прочие союзы объединились на фундаменте не столько родственного, сколько территориального совмещения интересов, со-

бственности, диктата. В этом смысле между альянсом, скажем, Джанини с Кайзером, где не было родственных уз, и деловыми отношениями братьев Рокфеллер или членов клана Дюпонов нет большой разницы.

Не меняет дела и приглашение наемных крупных менеджеров для стратегического управления в тех группах, где потомки основателей оказались непригодными для финансового бизнеса. В любом случае во главу угла была поставлена система участия в капитале многих компаний, а личные связи формировали структуру финансовых зависимостей, соглашений о разделе рынков, политику поглощений, патентного обмена и другие виды взаимоотношений внутри групп. С годами эти структуры становились все более сложными, финансовые контакты приобретали растущее значение, а лично-семейных связей оказалось явно недостаточно для цементирования группового единства. Как и всякий экономический организм, группы развивались под воздействием изменений во внутренних и внешних условиях. Кратко история их эволюции выглядела примерно следующим образом.

Первые десятилетия XX в. В промышленности и банковском деле США шло формирование монополистических гигантов, между которыми устанавливались различные формы связей: по линии совместного владения акциями, персональные, кредитные, расчетные и др. Инвестиционные банки крупного калибра выступали инициаторами и финансистами слияний производственных компаний, развития их операций. Известна роль моргановских банков в организации «Дженерал электрик», а затем «Юнайтед Стейтс стил». «Голдмэн Закс» и «Лимэн бразерс» практически основали «Сиэрс энд Роубак», а дюпоновские банки — «Дженерал моторз». В итоге, с одной стороны, радикально изменился облик как промышленности, так и банковского дела США, с другой — начали организовываться первые финансово-монополистические группы. Им были свойственны: высокая степень участия в акционерном капитале основных банковских и небанковских корпораций, входивших в группу; контроль семей или других коалиций финансовых магнатов; отсутствие существенного водораздела между коммерческим и инвестиционным бизнесом банков; большая роль учредительских функций банков; превращение эпизодических контактов между банковскими и промышленно-торговыми монополиями в длительные и стабильные.

Этот этап был отмечен нараставшей конкуренцией по всем линиям. Крупные монополии, особенно в передовых по тем временам отраслях промышленности, боролись друг с другом за доступ к заемным капиталам, необходимым для механизации производства. Коммерческие банки все активнее вторгались в инвестиционно-учредительский бизнес, где сталкивались с сопротивлением инвестиционных банкиров. Нью-йоркским финансовым группам (преимущественно семейного типа) было противопоставлено усиление региональных групп — чикагской, кливлендской, особенно альянса монополий вокруг «Бэнк оф Америка» в Калифорнии. Эти новые ячейки финансового капитала пытались отделаться от влияния могущественных нью-йоркских конкурентов, а затем и потеснить их.

После кризиса 1929—1933 гг. «Великая депрессия» нанесла сокрушительный удар по промышленному и еще больше — по банковскому звену финансового капитала США. Сотни крупных корпораций и банков прекратили существование, другие были вынуждены провести реорганизацию (например, один из лидеров инвестиционных банков — «Киддер, Пибоди»), почти все понесли финансовый урон. В представлении большинства американцев небывалая разрушительная сила кризиса оказалась связанной с банковскими спекуляциями. Поэтому законодательство «нового курса» Рузвельта ввело известные ограничения банковской деятельности.

Однако финансовые группы не распались, а перестроились. Юридическое запрещение совмещать коммерческий и инвестиционный бизнес привело в одних случаях к выделению филиалов, занятых операциями с ценными бумагами, в самостоятельные банки, в других — к созданию новых инвестиционных банков. По первому пути пошла, в частности, группа Рокфеллеров. Дочерние инвестиционные банки, принадлежавшие групповым банковским гигантам, — «Чейз нэшнл бэнк» и «Фёрст нэшнл бэнк» (Бостон) были отделены и реорганизованы в инвестиционный банк «Фёрст Бостон корпорейшн». А Морганы избрали другой путь: несколько компаньонов под водительством Генри С. Моргана, выйдя из числа акционеров и руководителей головного банка — «Морган энд компани», который стал чисто коммерческим, основали новый инвестиционный банк — «Морган Стэнли», возглавивший обслуживание эмиссии

онно-учредительских и брокерских операций всего моргановского союза монополий. Те и другие банки, ставшие формально независимыми, конечно, не утратили связи между собой, а дополняли друг друга в рамках финансовых групп. Но изменения в составе и характере групп были. Центральное место в их банковском звене заняли коммерческие банки-лидеры, к тому времени уже давно превратившиеся в учреждения поистине универсального характера³⁰. На них приходится теперь основная часть самых разнообразных связей с промышленными корпорациями. Значимость же инвестиционных банков несколько снизилась. Это вытекало не только из ограничительного законодательства, но и из общеэкономического фона деятельности.

Период первоначального формирования монополистической структуры хозяйства был пройден, волна учредительства, слияний, поглощений, создания новых промышленных монополий несколько спала. Инвестиционные банки, направлявшие этот процесс, заняли хотя и важное, но чаще всего подчиненное положение в составе финансовых групп. Способы контроля стали более изощренными. Владельцы самых крупных капиталов уже страшились скапливать основную часть акций каждой корпорации. Появилась тенденция к контролю над мощными финансовыми институтами, где сосредоточивались акции и нервные узлы других связей с небанковскими монополиями, и к осуществлению контроля через систему этих институтов. Тогда же развились многие другие тайные, невидимые на поверхности методы организационного сплочения групп: подставные фирмы, негласные договоры о сотрудничестве, использование многоступенчатых холдингов, реорганизационные уловки и др. Контроль внутри групп и их господство в экономике приобрели во многих случаях анонимный характер, были замаскированы обилием институциональных форм, подвижностью структур, гибкостью политики.

В годы второй мировой войны подтвердилась необычайная доходность военного бизнеса для промышленных и банковских монополий. Между группами шла ожесточенная борьба уже не только за выживание, но и за возможно более полное приобщение к «пирогам военных прибылей», во многом обеспечиваемых государством.

Четверть века после войны. В эти годы

развитие финансовых групп шло под знаком основных довоенных и ряда новых тенденций. «Окружающая среда» их господства значительно изменилась. Не нуждаются в описании кардинальные сдвиги в положении США в мировом капиталистическом хозяйстве. Союзы американских монополий и раньше не были безразличны к международной экспансии. Теперь обогащение за счет капиталовложений за границей, диктата в валютной сфере и продаж технологии, наводнения зарубежных рынков своей продукцией стало объектом конкуренции между основными финансовыми группами. С течением времени интернационализация производства и капитала достигла масштабов, которые подвели монополии ядра этих групп к преобразованию в транснациональные хозяйственные структуры.

Известно и другое: «дóма», в своей стране, промышленные и банковские монополии и их союзы имели возможность убедиться, что условия воспроизводства капитала выглядели совсем иначе, чем в довоенный период. Научно-техническая революция привела к качественной модификации производительных сил. Новые отрасли, виды производств, постоянное обновление поколений оборудования, невиданная раньше роль научных исследований, усложнение технологических связей, появление дополнительных обширных рынков — эти и другие новшества в хозяйственной жизни изменили привычные критерии эффективности и конкурентных успехов. Другими стали требования к управлению и организации на всех уровнях, к системе финансирования, к характеру экономических связей.

Достигли зрелых форм государственно-монополистические процессы. Вынужденные ограничительные меры, введенные государством во благо монополий вообще — для защиты от кризисных напастей, все больше сочетались со стимулирующими, подталкивающими к определенным позитивным решениям. От них выигрывали те финансовые группы, где монополии ядра, спаянные промышленно-банковским единством, смогли в наибольшей мере использовать результаты НТР, сориентироваться на динамичные новые производства, подчинить себе сразу много отраслей, создать гибкую систему кредитно-финансового обеспечения.

Возникший военно-промышленный комплекс сценентировал общность государственной политики, военщины и определенной части финансового капитала,

втянутой в милитаризацию экономики: Именно эта часть, олицетворенная в определенных группах, при мощной поддержке, заказах, гарантиях государства стала развиваться быстрее и успешнее других.

Здесь лишь названы самые главные изменения в условиях существования финансовых групп, повлекшие сдвиги в их устройстве и соотношении сил между ними. Эволюция этих союзов монополий привела к очень важным результатам. Быстро прогрессировала довоенная тенденция к сокращению крупных пакетов акций отдельных корпораций в индивидуальной и семейной собственности. Зато бóльшая часть акционерных владений попала, как мы знаем, в траст-отделы коммерческих банков и в находящиеся под их контролем пенсионные фонды. Развитие доверительного бизнеса приобрело огромное значение для контактов промышленных и банковских монополий внутри финансовых групп. Траст-отделы не только распоряжались доверенными им ценными бумагами, но и покупали их. Это была альтернатива прямому банковскому кредитованию среди способов финансирования капиталовложений и одновременно — новая база группового переплетения тех и других монополий. Роль коммерческих банков в группах еще более укрепилась. Пополнился арсенал ранее изобретенных замаскированных внутригрупповых отношений. Этому способствовало внедрение многих новых финансовых инструментов: счетов, видов ценных бумаг, а также операций (например, разного рода фьючерные сделки, опционы и др.).

Еще более важным было разветвление структуры самого финансового капитала. Рост влияния страховых, ссудо-сберегательных, инвестиционных и других небанковских институтов как акционеров, кредиторов, денежных посредников не прошел бесследно для ведущих финансовых групп. Их организация усложнилась за счет подключения учреждений разных видов, сложилась иерархия отношений и уровней контроля, связи на финансовой основе постепенно приобрели решающее значение. Уходящий в прошлое тип экономической власти на базе прямолинейного захвата значительной части корпоративных акций семьей или региональным альянсом промышленников и банкиров уступал место другому. Для него характерна институционализация владения и распоряжения акционерной собственностью, ее концентрация в крупных учреждениях кредитно-бан-

ковской сферы, что, однако, не помешало финансовой олигархии подчинить и эту гораздо более сложную систему интересам своего контроля над экономикой и целям обогащения.

Но группы стали другими. Примерно 15—20 лет назад обозначился процесс размыwania традиционных семейных и региональных союзов и — одновременно — формирования финансовых групп нового типа. Сугубо условно вступление в этот этап эволюции высшей организационной формы финансового капитала можно отнести к концу 60-х — началу 70-х годов.

Современный период. Не следует понимать так, что группы нового типа возникают «на развалинах» прежних. Скорее происходит перерастание одних в другие, хотя в его ходе и утратили былое влияние, а чаще всего самостоятельность бывшие мощные монополистические союзы. Границей, разделяющей эти два этапа в развитии групп, видимо, можно считать смену господствующего типа контроля над корпорациями и доминирующей формы связей между ними.

Естественно, такие перемены не совершаются за короткий срок. Тенденции к сосредоточению акций в финансовых институтах, к использованию их системы для реализации контроля и к росту значимости финансовых отношений вообще пробивали себе дорогу давно. Но на определенном этапе такой характер переплетения монополий стал основным, а вслед за этим новая структура связей обусловила «растворение» прежних групп. Контуры же их преемников мало-помалу вырисовывались все четче.

Значительно усилилась координирующая роль коммерческих банков, в их контролирующих функциях появился ряд дополнительных аспектов. В условиях современного этапа НТР еще больше расширилась потребность промышленных корпораций в заемных средствах. Кредитные связи как рычаг воздействия банков на политику компаний, входящих в группу, приобрели теперь первостепенное значение. В этом смысле укрепилось положение в группах финансовых «супермаркетов» небанковского происхождения, например страховых монополий. В то же время стала набирать стремительные темпы интернационализация деятельности крупных коммерческих банков, что соответствовало потребностям международной экспансии их главной промышленной клиентуры. Переплетение транснациональных монопо-

лий, действующих в производстве и в банковском деле, теперь разворачивается на базе устойчивых контактов всех видов, и не только в национальной экономике, но и в границах всего мирового капиталистического хозяйства.

Коммерческие и частично инвестиционные банки до сих пор являются, пожалуй, единственными в США финансовыми институтами, самым мощным из которых удалось стать транснациональными монополиями. Другие учреждения пока не приобрели качественных характеристик, отличающих участников транснационального бизнеса. В этом состоит одна из серьезных причин изменения соотношения сил в пользу коммерческих банков в группах за счет других, даже очень влиятельных финансовых учреждений.

Если на более ранних этапах контроль над каждой корпорацией постепенно принял форму согласованной политики нескольких (до одного-двух десятков) крупных финансовых институтов, то теперь типичным стало осуществление контроля совместно немногими (чаще всего 2—4) мощными «супермаркетами». А они опираются на весь комплекс связей с компанией. Сами же эти финансовые монополии одновременно участвуют таким путем в контроле над большим числом промышленно-торговых корпораций.

Таким образом, отношения переплетения и контроля совершили еще один виток в своем развитии: большие группы финансовых институтов — держателей акций, кредиторов, гарантов, «поставщиков» директоров в отдельных корпорациях — сузились и опять представлены в основном немногими доминирующими в контроле монополиями. Но зато сами эти монополии кредитно-финансовой сферы постоянно повторяются в списке главных акционеров, кредиторов, гарантов, регистраторов ценных бумаг крупных корпораций страны. Здесь нашло отражение еще одно изменение в финансовых группах США на современном этапе их эволюции — глобальная направленность стратегии, стремление к возможно большему расширению сферы власти, причем не только в национальном хозяйстве, но и за его пределами.

Вот как выглядели, например, перемены в заповедных зонах собственности и контроля клана Дюпонов. Гордость и центр «империи» — химический концерн «Дюпон де Немур». Как уже говорилось, семья Дюпон через свой главный холдинг — «Кристиана секьюри-

тиз» — в 70-х годах владела почти $1/3$ капитала корпорации. В более позднем исследовании комиссии сената США приводятся другие данные: семейная доля капитала действительно высока, так как дюпоновским банкам «Уилмингтон траст» и «Делавэр траст» принадлежит 15 % акционерного капитала «Дюпон де Немур». Это очень большая доля, но она меньше прежней в династической собственности Дюпонов и распределена между двумя их банками, а не находится в руках одной семейной холдинговой компании. Три следующих по величине акционерных пакета находятся в руках страховой монополии «Пруденшл лайф», коммерческих гигантов «Ситикорпорейшн» и «Мэньюфэкчурерз ХанOVER». Начиная с 1974 г. главным кредитором «Дюпон де Немур» становится «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», а с июля 1981 г. действует соглашение о возобновляемых кредитных связях с «Чейз Манхэттен». Биржевыми делами корпорации регулярно занимается моргановский инвестиционный лидер — «Морган Стэнли».

Интересен состав совета директоров монополии. Тут, как мы уже знаем, широко представлены Дюпоны и их родственники. Среди них — Ламлют Дюпон, Эдвард Дюпон, который одновременно является директором нового банка — «Уилмингтон траст», где вместе с ним заседает и Ирэн Дюпон, тоже входящая в совет директоров «Дюпон де Немур». Но тут же мы видим Эдварда Кейна — одного из директоров «Морган гэрэнти траст», Говарда Джонсона — из директората того же «Морган гэрэнти траст» и одновременно из «Уилмингтон траст», Ирвинга Шапиро, связывающего дюпоновскую семейную страховую компанию «Континентал лайф» с «чужими» — ИБМ и «Ситикорпорейшн».

Другой столп могущества клана Дюпонов — «Дженерал моторз». Семья купила контрольный пакет акций автомобильного лидера за счет прибылей, полученных от военных заказов еще в годы первой мировой войны. С течением времени дюпоновский контроль здесь стал гораздо менее бесспорным, чем в «Дюпон де Немур». Профессор В. Е. Мотылев отмечал в конце 50-х годов, что финансовым агентом семьи Дюпонов уже тогда являлся моргановский инвестиционный банк, а реорганизация «Дженерал моторз» осуществлялась под руководством дома Моргана. Вот почему принято было считать этот гигантский трест находящимся одновременно в орбите «империи Моргана»³¹.

Прошли годы. Разные исследователи по-разному определяют современный центр контроля над «Дженерал моторз», не утратившем тем не менее своей репутации локомотива американской автомобильной отрасли. Впрочем, и само семейство Дюпон отнюдь не покинуло верхние строчки «табели о рангах» в США среди тех, кто имеет больше всего акций, своих представителей в руководящих органах промышленных и финансовых корпораций, позиции лидерства во всем спектре обеспечения многих крупнейших монополий. И все же, возвращаясь к случаю с «Дженерал моторз», следует сказать, что структура ее акционерного капитала изменилась. Доля семьи Дюпон с $\frac{1}{3}$ акционерной собственности на рубеже 20—30-х годов упала до менее $\frac{1}{4}$ к началу 40-х и примерно до 8 % к концу 70-х. Кто же заменил собой семейный вариант собственности на капитал?

В материалах сенатской комиссии значатся в качестве главных акционеров: ТИАА — КРЕФ — уже знакомая нам страховая нью-йоркская компания, совмещающая в себе и функции пенсионного фонда. Это акционер номер один, у него около 1,5 % капитала. Затем следует банк, входящий в дюпоновскую группу, — «Нэшнл Детройт корпорейшн», у него 0,78 % акционерной собственности. А за ним — третий акционер: моргановская страховая опора «Пруденшл лайф» — тоже 0,7 % капитала³². Французский исследователь Пьер Гроу в 1983 г. назвал другой состав главных акционеров «Дженерал моторз». В руках семейного банка «Нэшнл Детройт» и одного из дюпоновских фондов — свыше 7 % капитала, второй акционер — «Морган гэрэнти траст» — 1,13 %, третий — «Мэньюфэкчурерз ХанOVER» — 0,73 %³³.

Д. Котц не нашел видимого центра контроля акциями над автомобильным гигантом и указал только, что корпорация связана переплетающимися директоратами с «Морган гэрэнти траст» и «Меллон нэшнл бэнк», а моргановская «Пруденшл лайф» скопила облигации этой монополии на сумму 450 млн долл.³⁴

Расхождения в данных по поводу состава главных акционеров этой и других корпораций могут вызываться тем, что вопрос относится к сфере коммерческой тайны — только косвенные сведения обнародуются или предоставляются в распоряжение исследующих комиссий. В то же время не исключена быстрая перестройка в рядах основных держателей за время от одного анализа

до другого, что не так уж редко происходит в наши дни. Но при всех вариантах очевидно, что теперь дюпоновский банк «Нэшнл Детройт» делит участие в капитале с немногими крупнейшими финансовыми монополиями Нью-Йорка (в основном — с моргановскими).

Примерно то же происходит в кредитных связях корпорации. Агент по трансферту ее акций — «Морган гэрэнти траст», гарант и агент по регистрации ценных бумаг — «Чейз Манхэттен», облигационными займами «Дженерал моторз», как отмечалось, в больших масштабах занимается моргановская страховая монополия «Пруденшл лайф».

Трудно считать при этом крупнейшую автомобильную корпорацию не только безраздельной принадлежностью группы Дюпонов, но и зоной раздела их влияния только с «империей» Морганов. Здесь скорее сложилось переплетение по капиталу, финансовым связям, личной унии с несколькими мощными банками.

Так же развернулись события в «Юнайтед Стейтс раббер компани» из промышленной части ядра дюпоновской группы. Зато ее банковский «нерв» — «Нэшнл Детройт корпорейшн» оказался теперь первым акционером в таких гигантских корпорациях, как пищевые «Беатрис фудз» и «Дженерал фудз», химические «Монсанто» и «Америкен цианамид», фармацевтические «Пфайцер» и «Стерлинг драг», бумажные «Джорджия пасифик» и «Кимберли — Кларк», каучуковый «Дарт индастриз». Второй пакет акций этот банк держит в автомобильной монополии «Форд мотор», нефтяных «Мобил» и «Тексако», химической «Доу кемикл», бумажной «Интернэшнл пайпер», текстильной «Армстронг», третий пакет — в «Катерпиллер», четвертый — в «Амоко». И это далеко не полный список корпораций, где банк из дюпоновской группы входит в число ведущих держателей акционерной собственности, но во всех случаях дело касается самых крупных корпораций США. Не менее разветвлены кредитные и иные связи банка.

Вряд ли можно считать, что так широко разрослась «империя» Дюпонов. Границы ее владений оказались размытыми. Глобальный характер стратегии «Нэшнл Детройт» связал его со многими корпорациями, раньше находившимися под контролем других групп. Дюпоновские промышленные цитадели экономической власти точно так же переплелись по всем каналам с моргановскими банками, с «Чейз Манхэттен», «Мэньюфэкчурерз

Хановер», ТИАА — КРЕФ. Богатство и влияние в хозяйственной жизни клана Дюпонов сохранились. Члены семьи и сегодня получают огромные, даже значительно более крупные, чем раньше, поступления прибылей от своей диверсифицированной собственности. Но межгрупповые связи, контакты, сращивания основанных или купленных когда-то Дюпонами промышленных и банковских монополий в последние десятилетия оказались сильнее и эффективнее их семейного группового единства.

А вот одна из основ моргановской пирамиды власти — «Дженерал электрик», созданная еще в прошлом веке Дж. П. Морганом и его партнерами. Корпорация всегда была объектом борьбы за контроль между самыми мощными финансовыми группами. Но Морганам удавалось сохранить решающие позиции, в том числе через подчинение банков бостонской группы, связанных по собственности и операциям с электротехническим лидером. И сейчас «Морган гэрэнти траст», «Бэнкерз траст» и «Фёрст нэшнл бэнк» (Бостон) принадлежит первый пакет акций корпорации — около 2 %. Второй же пакет у нью-йоркской ТИАА — КРЕФ, третий — у «Нэшнл Детройт», четвертый — у «Ситикорпорейшн», т. е. у мощных финансовых институтов не из группы Моргана.

Агенты по регистрации выпусков акций «Дженерал электрик» — те же «Морган гэрэнти траст» и «Фёрст нэшнл бэнк» (Бостон). Но гарант облигационных займов и один из главных кредиторов — «Ситикорпорейшн». В совете директоров корпорации в начале 80-х годов сотрудничали: Уолтер Ральф Лазарус — директор «Чейз Манхэттен», Эдмунд Л. Босвелл — из калифорнийского «Секьюрити пасифик», Генри Х. Хенли — из «Мэньюфэкчурерз Хановер», Генри Л. Хиллмен, представлявший директорат «Кемикл Нью-Йорк корпорейшн», Лоуренс Фуракер — тоже из «Ситикорпорейшн». Вместе с ними здесь были, конечно, и директора моргановской «империи»: Чарльз Д. Дикки — из «Дж. П. Морган», Льюис Т. Престон, возглавлявший совет директоров этого банка и одновременно директор «Морган гэрэнти траст», а также члены руководящих органов многих промышленных и торговых монополий, относившихся, а еще чаще не относившихся к группе Морганов. «Морган гэрэнти траст» — первый институциональный инвестор в стране — владеет почти 26% совокупного акционерного капитала в 100 крупнейших

корпорациях США. Далеко не все из них могут быть включены в зону влияния семьи.

В исследовании сенатской комиссии конгресса отмечается: «У крупных компаний общие акционеры и директора с их конкурентами и огромное количество переплетений с ними в советах директоров других компаний»³⁵. К этому следует только добавить, что не менее многочисленные связи кредитного, финансового, функционального, расчетного типов переплели друг с другом крупные компании, став современной формой конкурентной борьбы. Но те же процессы подточили и семейно-региональные альянсы монополий, даже таких мощных, как моргановская финансовая группа.

Менее прочные региональные союзы корпораций оказались размытыми еще раньше. Они были либо втянуты в орбиты контроля могущественных конкурентов (среди них бостонская, кливлендская, чикагская, тexasская), либо консолидировались в новые, гораздо более крупные и влиятельные организационные формы экономического контроля. Именно так, как будет показано дальше, произошло с тремя ранее самостоятельными калифорнийскими группами.

Конечно, постепенное стирание границ между зонами владений и влияния кланово-региональных союзов монополий происходит медленно, конфликтно, сопровождается постоянными перестройками. Но ведь и сами эти группы изначально были весьма подвижными структурами. Даже в составе их ядер часто наблюдались значительные перемены, вызванные изменением в соотношении сил с конкурентами. И теперь судьбы традиционных групп совсем неодинаковы. Одни из них — рокфеллеровская, моргановская, калифорнийская, «Ситикорпорейшн» — успешно компенсируют внедрение внешних крупных акционеров, кредиторов, источников влияния в свои заповедные центры контроля такой же стратегией в отношении «чужих» корпораций. Другие — те же региональные или ранее влиятельная группа «Кун, Леб» — размыты довольно основательно и по существу интегрированы в сферы контроля более мощных конкурентов.

Позиции не сдаются без боя. Расширение базы собственности и связей крупных союзов монополий сразу на десятки ведущих промышленных корпораций и банков во многих случаях приводит к вспышкам очень острых конфликтов. В условиях когда значительные

индивидуальные пакеты акций во многих американских корпорациях отсутствуют, банкам и другим финансовым институтам вменяется в обязанность охрана владений олигархических кланов от посягательств аутсайдеров. При этом главная надежда возлагается на то, что степень влияния банка на ту или другую компанию прямо пропорциональна интенсивности, устойчивости и многообразию всего спектра связей с ней. Воздействие банка на корпорацию не ограничивает ее деятельность и используется только тогда, когда возникает опасность перехвата контроля другими кланами финансовой олигархии.

Так случилось, например, с крупной строительной компанией «Мэнвилл», которая длительное время относилась к моргановской финансовой группе. «Морган гэрэнти траст» был главным кредитором корпорации, а его вице-президент Джон Шредер входил в состав совета ее директоров. Обеспечением облигационных займов неизменно занимался один из инвестиционных лидеров группы — «Морган Стэнли». Но вот к «Мэнвилл» как клиенту стали проявлять интерес другие финансовые институты, не контролируемые Морганом. В частности, инвестиционный банк «Смит, Барни» в 1976 г. предложил весьма привлекательные условия новой эмиссии облигаций. Президент и главный администратор «Мэнвилл» — Ричард Гудвин объявил о намерении начать сотрудничество со «Смит, Барни», а заодно, пересмотрев состав совета директоров корпорации, включить в него новых членов, не зависимых от Морганов. По существу вопрос касался приобщения строительной монополии к общему для крупных корпораций США процессу диверсификации связей за пределами «своей» финансовой группы.

Моргановский союз монополий принял жесткие оборонительные меры. Сначала «Морган Стэнли» в знак протеста прекратил размещение ценных бумаг «Мэнвилл», под вопросом оказалось ее кредитование. Затем накануне очередного заседания правления Р. Гудвин был поставлен в известность Дж. Шредером, что абсолютное большинство в совете директоров не согласно с проводимой им политикой. Президент корпорации, преступивший допустимые границы самостоятельности в групповой стратегии, покинул свой пост.

Этот пример характерен сразу в нескольких отношениях. Он иллюстрирует борьбу традиционных групп за

сохранение своих «империй»: моргановские банки, весьма преуспевшие во внедрении во многие корпорации за пределами своей группы, вместе с тем отстаивают суверенность контроля над каждой компанией, входившей в нее, насколько это возможно. Очевидны здесь и рычаги воздействия финансовой олигархии на руководство включенных в группу корпораций: кредитная привязка и финансовое обеспечение деятельности были использованы в сочетании с личной унией. Наконец, данный случай наглядно показывает степень зависимости принятия решений в компании от координирующего центра группы.

Гораздо чаще дело не доходит до явных конфликтов, и отдельные союзы финансовой олигархии внешне невидимо борются друг с другом за передел сфер собственности, контроля, власти.

И все-таки превалирующей тенденцией в организации финансового капитала США стало постепенное превращение ведущих групп из семейно-региональных в коалиционные. Это сопровождается ослаблением контроля со стороны одной олигархической семьи или локального альянса самых крупных бизнесменов над входящими в группу промышленными и банковскими монополиями и перемещением центров экономической власти к более широким и мощным союзам монополий. А они представляют собой финансово-монополистические группы нового типа, более соответствующие современным условиям господства финансового капитала.

Но прежде чем обратиться к рассмотрению этих групп, следует, видимо, напомнить ход дискуссии о финансовых группах вообще в марксистской и буржуазной экономической литературе.

4. Финансовые группы в фокусе дискуссий

В вопросе о финансовом капитале и финансовых группах наиболее рельефно отражается принципиальный, мировоззренческий водораздел между марксизмом и буржуазной экономической теорией любых школ и направлений. Речь здесь идет о том, кому на деле принадлежат господствующие, контролирующие позиции в экономике империализма, будь то на заре этой стадии капитализма или в наши дни. Оценка роли финансового капитала и его устройства — это обязательно выход на

проблемы всевластия монополий, поляризации классов, эксплуататорской сущности социально-экономической системы, тщательно скрываемые ее идеологами и теоретиками.

Признание или непризнание финансового капитала означает выбор краеугольного методологического подхода к раскрытию содержания всей системы производственных отношений при империализме. В комплексе качественных свойств империализма определяющую роль играет монополизм, господство монополий. На уровне предприятий, компаний, отраслей, отдельных сфер хозяйства монополии становятся центрами власти и контроля. На уровне всей национальной экономики главные фигуры — союзы тесно сросшихся монополий разных видов, отраслей, сфер. Они отражают новую, высшую форму эволюции капитала — финансовый капитал, выполняют функции его центров, руководящих реализацией господства монополий в рамках национального хозяйства в пользу верхушки монополистической буржуазии — финансовой олигархии. А поскольку «порождение монополии концентрацией производства вообще является общим и основным законом»³⁶ при империализме, с течением времени разросшиеся монополии, теперь уже транснационального класса, и их союзы начинают определять характер экономического раздела капиталистического мира. Финансовый капитал интернационализируется и постоянно совершенствует методы эксплуатации труда, ресурсов, хозяйственных потенциалов в международных масштабах, но в интересах все той же олигархической верхушки буржуазии немногих империалистических держав.

Объединения монополий разных сфер, олицетворяющие господство финансового капитала, — финансовые группы в связи с их значением как центров собственности, власти, контроля в экономике и средоточия самого сильного политического влияния привлекают пристальное внимание исследователей-марксистов.

В 50-е годы увидели свет две фундаментальные работы, которые внесли существенный вклад в развитие теории финансового капитала. Американский марксист Виктор Перло посвятил свой труд анализу структуры, устройства, экономического и политического влияния финансового капитала США в его послевоенном виде. Перед читателем развернулась картина сращивания промышленных и финансовых магнатов во всемогущую

олигархию. «Эта олигархия никоим образом не является вполне единой. Она подразделяется на группы, имеющие различные сферы контроля, хотя те или иные из них объединяют свои интересы в отдельных корпорациях». Необычайно сильные позиции таких союзов в экономической и политической жизни страны привели автора к выводу, что «изучение главных групп финансовой олигархии, границ их империй, их конкретных сильных и слабых сторон приобретает гораздо большее значение, чем просто академическое упражнение»³⁷. Это в полной мере сохраняет свою актуальность и в наши дни.

Профессор В. Е. Мотылев сделал предметом специального исследования сложность строения финансового капитала, эволюцию и иерархию его организационных форм. Финансовые группы рассматриваются им как чрезвычайно характерный продукт монополизации контроля, где ему подчинены «обширные комплексы финансовых и нефинансовых корпораций, в том числе и целых трестов и концернов»³⁸. Впервые вопрос о контроле над отдельными монополиями был отделен от идентификации центров контроля общенационального масштаба, показана разница в сущности отношений, которые складываются в крупных концернах и в финансовых группах. Эта работа дала импульс исследованиям не только общего в финансовом капитале и его организационных построениях, свойственных любой стране империализма, но и «национальных» особенностей монополий, их сращивания, финансовых групп в США, Великобритании, ФРГ, Франции, Японии. В частности, труды Г. П. Черникова и С. А. Лазарева посвящены анализу французских групп и финансовой олигархии; В. Н. Шенаева — специфике финансового капитала ФРГ; в работах С. Б. Зеленева и А. А. Одинцова рассматриваются некоторые характерные черты финансовых групп Великобритании и Японии³⁹.

Что касается США, то большой вклад в дальнейшее изучение здешнего финансового капитала внесла монография С. М. Меньшикова «Миллионеры и менеджеры», где группы рассматривались как «длительные объединения промышленных, торговых и банковских монополий»⁴⁰. Автор обратил внимание на важные изменения, происшедшие в американских финансовых группах к 60-м годам. Подробно анализируются сущность и причины тенденции к сокращению пакетов акций в руках крупнейших собственников. Группы

предстают перед нами гораздо более сложными структурами, включающими ряд небанковских финансовых институтов — главных акционеров промышленных компаний. В сочетании с качественным изменением доверительных операций коммерческих банков эти обстоятельства привели к новым явлениям в контроле финансовой олигархии над корпорациями, соединенными в группе: «...старый тип контроля, представленный крупным индивидуальным пакетом акций и остающийся еще в *меньшинстве* крупных промышленных и банковских монополий, заменяется новым типом контроля, для которого характерна помимо крупных индивидуальных пакетов акций, личной унии, кредитной оценки, финансового согласования *концентрация владения или распоряжения* акциями компаний и банков в руках *нескольких, иногда одного-двух десятков крупных банковских учреждений...*» ⁴¹

Изменение господствующего характера связей, объединяющих монополии разных сфер, означало потерю отраслевой специализации финансовых групп, их быструю универсализацию, «что ведет к более высокой монополизации экономики в руках немногих» ⁴². Этот процесс, а также развитие международной экспансии финансовых групп, усиление их космополитической ориентации оказались в фокусе внимания советских экономистов в 70-е годы ⁴³.

Применительно к американским группам было установлено, что в их эволюции наступил новый период, когда преимущественно семейный характер уступает место системе более сложных финансовых, производственных, научно-технических, субподрядных и других связей. Экономическая литература 80-х годов отмечает тенденцию к появлению новых коалиций финансового капитала США. Но подходы к их определению неодинаковы. Ю. Б. Кочеврин указывает на растущую анонимность, обезличенность капитала, ориентацию финансовых капиталистов на систему ценных бумаг, развитием которой «был дан новый толчок формированию финансовых центров контроля». Но что это за центры? Вопрос остается открытым, хотя и говорится о том, что в пределах прежних финансовых групп США все больше выделялись в качестве самостоятельных ядер крупнейшие корпорации или более тесные коалиции (в частности, за счет включения филиалов в рамки прежних материнских компаний и одновременно за счет расфор-

мирования многих холдинговых компаний). Отмечается и то, что новые финансовые группы, базирующиеся на власти ценных бумаг, как правило, носят более локальный характер и по размерам несравнимы со старыми ⁴⁴.

Нельзя не согласиться с мыслью о необычайной значимости в наши дни системы ценных бумаг как наиболее важной формы бытия и функционирования финансового капитала. Действительно, в этих новых условиях старые финансовые группы, опиравшиеся на крупнейшие банки в качестве центров контроля, оказались размытыми процессом диверсификации инвестированного капитала, размещенного в ценных бумагах. А это приводит в свою очередь к усилению роли финансовых институтов вообще в сфере контроля над промышленными корпорациями. Однако вопрос о реальных центрах контроля требует определенности.

При всем размахе распределения капитала капиталиста-инвестора на большое число участков в акционерных пакетах, использования системы финансовых институтов, а также перекрестных представительств в советах директоров необходимо выявить конкретные надмонополистические союзы. Подвижность границ между ними, нечеткость очертаний контролируемого потенциала не снимают проблемы их идентификации как самостоятельных структур. Вряд ли на место прежних «империй» типа моргановской как центров контроля пришли отдельные корпорации или их тесные коалиции локального характера.

На эрозию границ, географической сферы, а затем и ядер семейно-клановых групп (в том числе американских) вплоть до расщепления их капиталов обращает внимание И. Д. Иванов. «Правда, растут и финансовые группы нового, несемейного типа, но процесс их становления проходит пока довольно противоречиво» ⁴⁵.

Противоречивость, сложность формирования новых организационных форм финансового капитала так же неоспоримы, как, очевидно, верно и то, что «в наиболее чистом виде новые финансовые группы существуют ныне в основном в Японии» ⁴⁶, если определяющим критерием единства группы считать высокую долю групповой собственности в акционерном капитале компаний-участниц. В этом плане складывающиеся новые финансовые группы США несравнимы с японскими, где база переплетенной собственности достигает 60—70% акционерного капитала контролируемых компаний. Но

очевидно, следует определить: может ли групповая общность базироваться и не на столь значительном удельном весе совместного владения капиталом? Ведь при ориентации на рассредоточение инвестиций по пакетам многих корпораций не исключено превалирующее участие ряда определенных банков и финансовых институтов в акционерной собственности довольно значительного числа конкретных промышленных корпораций. Пусть это будет не такая большая доля, как в Японии, ибо по американским стандартам часто и нескольких процентов участия бывает достаточно для привязки к альянсу монополий. Кроме того, среди партнеров по операционным контактам, которые включают теперь широкий круг компаний, занимающихся и банковским, и промышленным бизнесом, могут появляться определенные устойчивые «привязанности». И здесь в многочисленных вариациях сочетаний партнеров стоит, видимо, поискать неслучайные повторения. То же относится ко всем другим видам связей между корпорациями.

Конечно, нужно учитывать, что выявленные примеры группового единства не обязательно окажутся доказательством существования новых финансовых групп: возможны измененные формы, рудименты прошлых союзов монополий на групповой основе. И все же представляется плодотворным дальнейшее исследование финансовых групп, и среди них американских, в их новом виде, который хотя и противоречиво, но пробивает себе дорогу в жизнь.

Появились материалы о возникновении в структуре современного финансового капитала новых специфических образований — своеобразных сверхгрупп. Как мы увидим дальше, эта идея присутствует в одной из последних работ Р. С. Овинникова⁴⁷. Впрочем, такой ход эволюции еще гораздо раньше был характерен для Франции. Г. П. Черников, выделив 17 финансовых групп, сделал вывод о «формировании во Франции четырех основных «супергрупп», влияние которых охватывает большинство старых групп и значительную часть французской экономики»⁴⁸. Спустя почти два десятилетия другой советский исследователь, В. И. Кузнецов, поддержал концепцию французского экономиста Бертрана Беллона (в послесловии к русскому переводу его книги) о существовании во Франции более широких группировок, чем финансовая группа, — финансовых комплексов: «Они состоят из многих групп». В. И. Кузнецов сделал

важные обобщения, относящиеся не только к Франции: «Однако формированием групп не завершается процесс капиталистической централизации... Финансовый комплекс обладает определенной структурой со своими иерархическими уровнями. Таким образом, и финансовые комплексы — не случайные эфемерные образования, они устойчивы и достаточно сильны в финансовом отношении»⁴⁹.

Специфика национальных условий, естественно, определяет своеобразие путей эволюции прежних финансовых групп в отдельных странах. Французские «финансовые комплексы» во многом отличны от «сверхгрупп» в США. Но к тем и к другим, вероятно, применим вывод В. И. Кузнецова: «Как и группа, финансовый комплекс представляет собой организационную целостность»⁵⁰.

Исследование этих целостных организационных структур, более сложных, чем «обычные» финансовые группы, при всем разнообразии авторских подходов к оценке способов их формирования и степени зрелости скорее всего будет продолжено. Именно в этом направлении можно ожидать развития проблематики финансовых групп в будущих публикациях советских экономистов.

Таким образом, коллективными усилиями ученых-марксистов теория финансовых групп была довольно подробно разработана и постоянно развивается. Время вносит свои коррективы в условия существования финансового капитала, а значит, и в его организационные построения.

Марксистская концепция противостоит воззрениям буржуазных авторов, дружно отрицающих господствующую при империализме форму капитала. За очень небольшим исключением, все они игнорируют монополистическое сращивание промышленного и банковского капиталов. При этом западная экономическая наука чаще всего ссылается как раз на экономику США.

Не останавливаясь на взглядах по этому поводу сторонников прямолинейных апологетических концепций монополизма, стоит подчеркнуть, что и более либеральные в оценках буржуазные ученые, как правило, не признают ни ленинской категории финансового капитала, ни существования финансовых групп. Эти идеи с наибольшей четкостью отражены в выводе Дж. Гэлбрейта о том, что «марксистская доктрина финансового капитала... не поддается статистической или какой-либо

другой эмпирической проверке, по крайней мере в Соединенных Штатах»⁵¹. Повод для такого заключения понятен: здесь в меньшей степени, чем в ряде других стран, ощутимы неформальные по характеру отношения и связи, составляющие фундамент монополистического господства. Но это отнюдь не означает их отсутствие в США. Важен только методологически верный подход к их выявлению.

О масштабах, характере деятельности и управлении, внутреннем устройстве и рыночной политике промышленных и банковских монополий существует обширная экономическая литература на Западе. Часть ее относится к своеобразному портретно-биографическому жанру: описываются истории возникновения и развития самых влиятельных корпораций, «путь наверх» наиболее удачливых миллионеров и менеджеров. Многие страницы посвящены ярким рассказам о всемирно известных клановых «империях» — смене поколений промышленников и банкиров, взлетам и падениям династий, перекрестным бракам, любовным соглашениям и раздорам, обогащению одних и разорению других. Но во всех случаях «за кадром» остается важнейший концептуальный аспект проблемы — господство отношений монополизма вообще, питающееся процессами концентрации производства и капитала и выливающееся в образование финансового капитала как органического синтеза банковского и промышленного капитала монополий. В сферу его контроля, как известно, попадают все стадии воспроизводства капитала и все его формы — денежная, производственная, торговая. Констатация всевластия финансового капитала и особого слоя буржуазии — финансовой олигархии — подменяется в лучшем случае фрагментарным описанием мощи той или другой корпорации, влиятельности отдельного клана. Наиболее объективные буржуазные ученые не могли пройти мимо бесспорного факта переплетения промышленных и банковских монополий. Но интерес к этому вопросу был эпизодическим и, как правило, не выходил за рамки скорее арифметической, чем теоретической, оценки контролирующих позиций банков относительно промышленных корпораций.

Несомненно, что по проблематике связей между монополиями разных сфер обычно выступают исследователи либеральных направлений, и их обращение к вопросам монополизма связано с влиянием ленинской

теории империализма. Категории финансового капитала, союзов монополий, считавшиеся «ненаучными» в кругах буржуазных ученых, все чаще появляются на страницах монографических и периодических изданий. Следует сразу сказать, что до признания господства финансового капитала дело не доходит. Но очевидность фактов подводит эмпирический анализ к порогу радикальных выводов, который, правда, не переступил и не мог переступить в силу концептуальной ограниченности ни один из ученых, не принявших марксизм-ленинизм.

Достаточно, например, привести высказывания двух французских экономистов в целом прогрессивного направления и оперирующих понятиями институциональной школы с привлечением ряда положений марксистско-ленинской политической экономии. О. Пастре так пишет о финансовых группах США: «Любая денежно-кредитная политика, не учитывающая существования и логики этих групп, обречена на провал»⁵². Б. Беллон — знаток финансовых групп Франции — делает вывод, касающийся не только этой страны: «Мы в своем анализе исходим из целостного представления о группе, исследуя ее как реальность, обусловленную общим движением капитала и рассматриваемую в единстве экономических и общественных отношений...»⁵³ Эти соображения, высказанные на пороге 80-х годов, отражают тот факт, что отрицать эволюцию организационных форм финансового капитала, в том числе существование финансовых групп, становится все сложнее.

Генезис подхода к проблеме финансового капитала с немарксистских позиций относится, как известно, к временам Р. Гильфердинга. Его методологические расхождения с марксизмом и склонность к примирению с оппортунизмом подробно рассмотрел В. И. Ленин. Позиция Гильфердинга оказалась чрезвычайно удобной для следующих поколений авторов, пытающихся анализировать империализм в духе реформизма. Идеи примата сферы обращения над производством, господства банков над промышленностью логически завершаются выводом о достаточности национализации банков для преобразования всей социально-экономической системы. Действительно, велика роль экономических теорий для политических программ.

Послевоенные десятилетия изобиловали случаями национализации в банковской сфере. Но ни в Италии, ни во Франции, ни в других капиталистических странах эти

акции ни на шаг не продвинули «социалистические» преобразования, да и не могли этого сделать без решения кардинального вопроса о классовом характере власти. И тем не менее гильфердинговское понимание финансового капитала, его отождествление с мощностью банков продолжают доминировать в буржуазной экономической теории. Даже самые объективные исследователи исходят из двух методологически порочных концепций: во-первых, смешивают категории банковского и финансового капиталов и, во-вторых, разрывают природную связь финансового капитала с отношениями монополизма.

Первый из этих подходов ведет к признанию господствующих позиций в экономике исключительно за небольшим кругом самых мощных банков, второй — к поискам финансового капитала еще в начале XIX в., когда складывались крупные банковские компании. Тем самым в частности, в мозаике незрелых, зародышевых форм связей растворяется новое качество, достигнутое только на стадии империализма: порождение монополии ростом концентрации производства и капитала, образование на фундаменте монополизации финансового капитала, финансовых групп, финансовой олигархии.

После Гильфердинга интерес к этим вопросам оживляется, как правило, в периоды реорганизации монополистической структуры в капиталистических странах, когда ускорение процессов концентрации и централизации капитала приводило к изменениям хозяйственных отношений.

Применительно к США всплеск интереса к проблеме контроля в экономике и к поискам его центров наблюдался в 30-е годы и в конце 60-х — 70-е годы. Нужно сказать, что данный предмет анализа за всю свою историю привлек внимание относительно небольшой группы американских авторов: вряд ли можно назвать более десятка исследователей, оставивших сколько-нибудь яркий след в развитии буржуазной экономической мысли по этой тематике. Видимо, ощущались дефекты общего теоретического подхода, а дискуссии уходили в сторону сопоставления достоверности эмпирических материалов. И однако за период от Гильфердинга до наших дней взгляды западных ученых на характер экономической власти, монополистические связи, финансовые группы претерпели существенную эволюцию, отражающую определенные этапы социальной мимикрии целого ряда школ буржуазной политэкономии.

В 1932 г. экономисты — теоретики Запада были взволнованы появлением книги А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность»⁵⁴, написанной на материалах США. Шумный резонанс понятен: авторы обратились к объективным явлениям, которые было невозможно больше не замечать. В ходе экономического подъема 20-х годов произошла реорганизация хозяйственной структуры американской экономики. Скачкообразное ускорение концентрации и централизации производства и капитала привело к сосредоточению в руках примерно двух сотен промышленных корпораций почти 40 % всего производительного капитала, громадных экономических ресурсов. Возник вопрос о масштабах власти в хозяйстве страны ограниченного числа огромных монополий. Сами же эти монополии распределили свои акции среди тысяч держателей, в результате возник и второй вопрос — о соотношении собственности и контроля, собственности и власти.

Берли и Минз констатировали два неоспоримых явления: доминирование крупнейших корпораций, тенденцию к росту концентрации у них экономического потенциала в будущем, а также быстрое расширение круга акционеров, главным образом за счет привлечения сбережений населения в акции промышленных компаний.

Сочетанию этих процессов было дано «революционное» толкование, а выводы авторов сводились к тому, что «капиталистическая революция XX века» заключается в изоляции собственников капитала от контроля и его переходе в руки управляющих, собственниками не являющихся. К вопросу о судьбах контроля в промышленных корпорациях в связи с развитием акционерной формы собственности и о последователях концепции Берли и Минза мы еще вернемся. Финансовый же капитал, его организационные формы они полностью отрицали, а наличие финансовой олигархии объявляли пропагандистским лозунгом.

Прогнозы Берли и его соавтора подтвердились только в двух аспектах. Действительно, дальнейший ход событий привел к еще большему засилью монополий в экономике США, а контроль богатейших семей со временем перестал базироваться исключительно на высокой доле участия в акционерном капитале каждой отдельной корпорации. Ни то, ни другое, конечно, отнюдь не оправдало того реквиема прямой взаимозависи-

мости крупной частной собственности и контроля, который содержался в их работе.

Интересно, что в послевоенные годы А. Берли был вынужден внести хотя и не принципиальные с методологической точки зрения, но очень показательные коррективы в свою концепцию. Выяснилось, что далеко не все укладывается в предложенную им схему. Оставалось неясным, например, как быть с тем фактом, который обнаружила созданная при Рузвельте комиссия, исследовавшая масштабы и структуру акционерной собственности. Оказалось, что первые 20 акционеров в каждой из 200 крупнейших нефинансовых корпораций в среднем владели почти $\frac{1}{3}$ обыкновенных акций⁵⁵. Даже отвлекаясь от других практикуемых способов контроля, стало очевидно, что владение богатством и власть соединены гораздо теснее, чем хотелось бы Берли, оповестившему мир об утрате американскими корпорациями частнособственнической природы и вселившему на ее место «корпоративную душу».

Не укладывалась в схему и растущая концентрация акций промышленных компаний в руках банков и других финансовых учреждений. По этому поводу Берли пришлось дать разъяснения. Спустя 27 лет после выхода своей главной книги он признал бесспорную роль финансовых институтов как акционеров, но истолковал это по-своему: сами институты, в основном страховые компании и пенсионные фонды, принадлежат пайщикам, а потому и разделение атрибутов собственности и реальной власти сохраняется⁵⁶. Практика сосредоточения больших блоков акций у банков, банковского управления по доверенности акционерными участиями пенсионных фондов и подконтрольного положения страховых компаний в финансовых группах была оставлена без внимания.

Еще через десятилетие, в 1969 г., отрицать очевидное стало невозможно. Познакомившись с фактами, изобретатель «капиталистической революции» увидел: они больше соответствуют тому, что он называл «жупелом, выдуманном демагогами»⁵⁷, чем его теории. Не больше двух десятков крупнейших банков — тех самых из «империи» Рокфеллеров, Морганов, калифорнийской, бостонской групп — непосредственно и через доверительное управление могут, оказывается, «получить контроль над значительной частью американской промышленности». А в союзе с другими институтами-инвестора-

ми они уже владеют акционерной собственностью, которой «вполне достаточно для осуществления рабочего контроля»⁵⁸.

Буржуазные теоретики начали искать другие направления, хотя платформа, которую практически покинул в конце жизни А. Берли, не пустует и до сих пор. Путь от Берли вел «влево» и «вправо».

Вскоре после книги Берли и Минза в США появились два других исследования структуры монополистического контроля. Анна Рочестер приблизилась к марксистскому пониманию сути отношений между промышленным и банковским капиталом монополий. Ее работа «Правители Америки» привлекла внимание американской общественности к засилью промышленно-финансовых магнатов в экономике и политике страны⁵⁹. Гораздо менее последовательную позицию занял Пол Суизи. Перепутав категории банковского и финансового капитала и не найдя в 30-е годы в США видимых признаков контроля банков над промышленностью, он отверг идею финансового капитала. В качестве замены был предложен термин «монополистический капитал», предполагавший перенос центра контроля над экономикой в стан монополистической верхушки промышленной буржуазии⁶⁰. Этот подход был не менее однобоким, чем у Гильфердинга в его концепции «господства банков над промышленностью».

В отличие от Берли Суизи не был склонен пересматривать свои взгляды даже перед лицом очевидных фактов. К концу 60-х — началу 70-х годов роль крупных банков и других финансовых институтов в распоряжении корпоративными акциями, в кредитовании, личной унии, прочих связях с промышленными компаниями значительно возросла, и очередная перестройка монополистической структуры хозяйства вызвала новый подъем интереса к этой проблематике. Появились материалы, недвусмысленно свидетельствующие, что банковский капитал не только не сдал свои позиции, но, напротив, наращивает мощь и влияние. Однако и тогда Суизи продолжал настаивать на закате банков. А это в его понимании означало автоматическое отрицание финансового капитала и свойственных ему способов организации контроля над экономикой⁶¹.

«Вправо» от Берли шагнули известный американский экономист Р. Гордон и ряд его коллег, проповедующих трансформацию буржуазного общества в связи

с передачей власти управляющим крупных корпораций. В их работах уточняются и корректируются идеи Берли, делается попытка приспособить их к объяснению реальных фактов. Теперь признается обоюдное взаимовлияние промышленных и банковских монополий, ибо отрицать роль финансовых институтов уже нельзя. Но что из этого следует? По Гордону — лишь уточнение функций менеджеров. Они теперь не только интересуются размерами прибылей, но и решают широкие социальные задачи, становятся носителями ответственности корпоративного мира за благо и процветание всего общества.

Что касается финансовых групп, то, согласно таким взглядам, если они и существовали когда-то раньше, то теперь это не больше, чем факт далекой истории⁶². С не меньшей легкостью «распустил» американские финансовые империи и П. Трескотт, который, правда, в отличие от Р. Гордона рассудил, что с ростом самофинансирования промышленных компаний основа для их взаимодействия с банками исчезает, и финансовые группы распадаются⁶³.

Но был все же определенный прогресс в реальности оценок. В 1970 г. увидела свет серия статей Роберта Фитча и Мэри Оппенгеймер «Кто правит корпорациями?»⁶⁴ Концептуальных открытий они не содержали, однако накопившаяся к тому времени информация заставила вспомнить о роли самых крупных банков в экономическом контроле над нефинансовой сферой. Непосредственным поводом послужили материалы широко известного в деловых и академических кругах Запада «доклада Пэтмэна». Подготовленный подкомиссией конгресса по банкам и денежному обращению под председательством Райта Пэтмэна, он содержал данные о концентрации акций нефинансовых корпораций в траст-отделах коммерческих банков.

Р. Фитч и М. Оппенгеймер, используя сведения «доклада Пэтмэна», добавили к ним анализ кредитных связей между главными нью-йоркскими банками и крупнейшими промышленными, транспортными, коммунальными монополиями, а также структуры переплетающихся директоратов. Выводы этих авторов сводились к тому, что банки обладают гораздо более сильным влиянием на нефинансовые корпорации, чем представлялось исследователям начиная от Берли и Минза. Интересно, что пересмотр А. Берли своих взглядов на

проблему контроля корпораций тоже во многом был связан с материалами, опубликованными в «докладе Пэтмана».

Выводы Фитча и Оппенгеймер «реанимировали» гильфердинговскую концепцию банковского господства над промышленным бизнесом. Эти идеи получили дальнейшее развитие у Дэвида Котца, показавшего возрождение банковской власти в США после второй мировой войны и выступившего с аргументированной критикой теории «экспроприации капиталистов управляющими». «Скорее, горстка капиталистов лишила власти остальную часть своего класса, равно как и другие классы общества»⁶⁵, — пишет Котц. Дальше мы увидим, что Д. Котц вплотную подошел к вопросу о финансовом капитале и финансовых группах, но не преодолел методологического водораздела, открывающего путь к подлинно научным обобщениям.

Дискуссия об источниках контроля над корпоративным бизнесом и финансовых группах продолжается. Перестройка монополистической структуры американской экономики в 80-е годы придает ей новые импульсы. Главный итог анализа проблемы буржуазными авторами любых направлений сводится, пожалуй, к тому, что при всем разнообразии их концепций они едины в смешении двух связанных друг с другом, но отнюдь не тождественных категорий: финансового капитала и финансового контроля. Их не различают ни те, кто признает важную роль банков и небанковских институтов в системе экономической власти, ни те, кто ее отрицает.

Финансовые методы привязки, финансовый контроль в буквальном смысле слова, действительно имеют сейчас гораздо большее значение в союзах монополий разных сфер, чем раньше. Масштабы влияния самых мощных банков и других монополий финансовой сферы существенно возросли за последнее время, и их нельзя недооценивать. Но речь идет о другом: финансовый контроль представляет собой только один из методов, хотя и очень важный, объединения власти монополий вообще, синтеза монополистического капитала всех типов как господствующей силы в экономике. И здесь ограничиться констатацией усиления роли банков нельзя. Это искажает общую картину всевластия монополий. Только выделение финансового капитала, возникающего на базе финансовых, функциональных, персональных и других взаимозависимостей монополий

разных сфер, дает основу для ответа на вопрос о реальных контролирующих силах.

По своему содержанию финансовый капитал вытекает из сращивания, слияния, переплетения банковского монополизма с промышленным и предполагает дальнейшее развитие этого процесса. Формы взаимодействия со временем изменяются, но союзы, коалиции монополий сопровождают всю историю финансового капитала, ибо они соответствуют его природе. Смена одних видов монополистических альянсов другими отражает сдвиги в методах господства финансового капитала. Сами же союзы монополий одной и разных сфер, в какой бы форме они ни складывались, неизбежны, поскольку именно групповая организация позволяет финансовому капиталу обрести власть в экономических, а также в социальных и политических отношениях.

Вопрос о контроле, таким образом, стоит на деле в гораздо более широком смысле, чем его ставят даже самые радикальные буржуазные исследователи: не контроль финансами банков и других учреждений над промышленными корпорациями и не наоборот, а контроль финансового капитала в конкретных формах монополистических союзов. При таком подходе размытие тех или других ранее существовавших центров контроля финансового капитала, скажем семейных групп, становится непринципиальным. Важно только определить, что формируется на их месте, т. е. какие новые альянсы монополий захватывают господствующее положение. В следующей главе мы и обратимся к финансовым группам нового типа, складывающимся в США в ходе эволюции финансового капитала. Но прежде следует отметить, что, видимо, самым главным аспектом сдвигов в организации американского финансового капитала постепенно стало усиление межгрупповых отношений. С изменением общего экономического фона, с перестройкой внутрикорпорационных и внешних связей промышленных и непромышленных монополий нарастало взаимопроникновение семейно-региональных групп, активизировались контакты между ними, конкуренция в виде переплетения, борьба в виде сговоров, столкновение интересов по поводу дележа все большего числа одних и тех же конкретных хозяйственных объектов.

На примере бостонской финансовой группы мы могли проследить, как неравноправные межгрупповые

связи с уолл-стритскими семейными группами привели к ее размыванию и подчинению более сильным конкурентам. По существу бостонская группа оказалась предметом раздела и совместного контроля «империями» Морганов, Рокфеллеров, «Ситикорпорейшн». Та же судьба постигла ряд других, в прошлом влиятельных, групп: они были разделены «изнутри» более удачливыми союзами монополий.

В калифорнийских группах связи между ними привели к консолидации своеобразной сверхгруппы, включающей в себя три ранее независимые. Но результат в общем был тем же. Усиление межгрупповых контактов, будь то раздел групп несколькими другими или сплочение ряда групп в одну, приводит к укрупнению этой организационной формы финансового капитала. Образуются мощные альянсы, в которые входят уже не только монополии, но и прежние группы, теряющие четкость своих очертаний.

Этот процесс начался давно, поскольку совместный контроль над периферией, межгрупповые связи были изначально свойственны даже самым сплоченным в былые времена семейным группам. Если внутри любой финансовой группы цементируются связи между промышленным, торговым и банковским капиталом монополий, то в отношениях между группами выясняются конкурентные позиции в концентрации экономической власти общенациональных масштабов. Сочетание открытой конкуренции с формой соглашений существует внутри каждой финансовой группы. За ее пределами прямая борьба значительно обостряется, но и здесь практикуются сговор, раздел сфер влияния на основе неформальных соглашений.

Новая тенденция состоит в том, что с течением времени межгрупповые контакты в разных формах начинают преобладать над внутригрупповыми отношениями, характерными для традиционных финансовых групп. По мере того как акционерный контроль семей в группах терял свое значение, а промышленные корпорации из состава ядра уже не привязывались в финансовом и функциональном плане исключительно к нескольким банкам своей группы, развивался процесс переплетения нескольких прежних групп в более сложные и крупные организационные структуры. Эти «группы размываемых групп» поддаются идентификации с еще большими сложностями, чем традиционные семейные

и другие союзы монополий, поскольку в них преобладают неформальные связи, не регистрируемые ни законодательством, ни статистикой.

В США в отличие от ряда западноевропейских стран сложность выделения надгрупповых коалиций усугубляется тем, что здесь до недавнего времени не была широко распространена практика совместных обществ, создаваемых на паевых началах крупнейшими корпорациями. Видимо, это и привело группу советских исследователей к выводу, что в США «процесс взаимопроникновения финансовых групп не принял еще столь определенные формы, как в Западной Европе»⁶⁶. Это было в значительной мере верно, во-первых, для рассматривавшегося авторами периода начала 70-х годов, во-вторых, в сравнении с западноевропейской ситуацией.

Характерно, что Виктор Перло, изучавший финансовые группы США образца 50-х годов, указывал на тесные переплетения и связи между ними, объединение сил, взаимозависимость как форму соперничества. Время показало, что такой подход был полностью обоснованным. Дальнейшее развитие организации финансового капитала в этой стране пошло именно по линии межгрупповых связей, что привело в наши дни к формированию новых центров контроля над экономикой.

Глава IV

ЦЕНТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

Итак, отношения между группами. Почему и в каком направлении они изменились? Как сказались эти сдвиги на организации финансового капитала?

Значительное усиление роли межгрупповых связей по сравнению со сложившимися контактами между несколькими крупными промышленными, банковскими и другими монополиями, объединенными в семейный или региональный союз, несомненно, произошло прежде всего в результате роста самих монополий, усложнения их устройства, универсализации операций, внедрения новых способов подчинения самостоятельных компаний. Это, как было показано, в равной мере касается лидеров

и финансового, и нефинансового бизнеса, хотя конкретные пути их эволюции были неодинаковыми в связи со спецификой сфер деятельности. Вслед за переменами в облике самых крупных корпораций произошла модификация связей промышленно-торговых и финансовых монополий друг с другом. Переместились акценты в конкретных способах их переплетения, по-иному стала выглядеть структура акционерной собственности, отношения углубились за счет подключения новых форм и «рационализации» традиционных. Количественное накопление этих изменений привело к качественному скачку в организации союзов, групп монополий. А они, как известно, составляют макроструктуру финансового капитала. За обновлением его организационных построений соответственно последовали перемены в методах реализации контроля и господства на прежнем фундаменте монополизма.

1. Новые коалиции монополий

Прежняя высшая организационная форма финансового капитала США — семейно-региональная группа оказалась тесной и для разросшихся, усложненных монополий, и для современных масштабов контролируемой ими экономики страны.

Уже в 50—60-е годы типичным становится совместный контроль нескольких финансовых групп над одними и теми же монополиями, разделение сфер влияния внутри крупных корпораций. С тех пор эта тенденция значительно укрепилась. Переплетение самых мощных финансовых групп между собой по собственности и сферам контроля начало превалировать как форма межгрупповой конкуренции. Одновременно активизировалось вытеснение и подчинение более слабых групп, не приспособленных к быстрой перестройке в новых условиях экономической экспансии. Уменьшилось число компаний, которые можно было бы определенно отнести к конкретной финансовой группе. Даже те промышленные корпорации и банки, вокруг которых некогда складывались семейные и региональные группы, их заповедные зоны, центры господства и влияния, стали предметом раздела с конкурентами. Такие промышленные гиганты, как ИБМ, ИТТ, «Дженерал электрик», «Ю-Эс-Экс» и многие другие, теперь одновременно контролируют

ются банками и компаниями бывших нью-йоркских групп Рокфеллеров, Морганов, «Ситикорпорейшн», «Мэньюфэкчурерз Хановер».

Типичен пример «Катерпиллер трэктор». Эта корпорация до середины 70-х годов традиционно принадлежала к чикагской финансовой группе. По всем основным линиям — владение акциями, обеспечение кредитами, переплетающиеся директораты, расчетные операции и др. — монополия была связана с одним из главных банков группы, «Фёрст Чикаго». Он владел 5,6 % ее акционерного капитала, являлся гарантом семи из восьми размещенных ею за 1965—1975 гг. облигационных займов, был агентом по трансферту и регистрации акций, а также управляющим ее несколькими пенсионными фондами. Компания имела с банком соглашение о возобновляемом кредите и только в 1974 г. получила от него ссуд на сумму 38 млн долл. К 1975 г. председатель совета директоров банка Гэйлорд Фримэн уже 12-й год подряд заседал в правлении «Катерпиллер». Но уже тогда к этой корпорации стали проявлять повышенный интерес крупные банковские монополии Нью-Йорка. В том же 1975 г. «Чейз Манхэттен» приобрел 1,7 % акций, вытеснил «Фёрст Чикаго» с позиций основного гаранта ее облигационных займов, вместе с чикагским банком стал осуществлять функции по выпуску и размещению ее акций, а затем перехватил управление над $\frac{1}{3}$ пенсионных фондов «Катерпиллер».

В 80-е годы возросло представительство директоров, связанных с группами Нью-Йорка и Калифорнии. В совете директоров корпорации оказались Эдвард Г. Харнисс — председатель совета директоров «Проктэр энд Гэмбл» и директор «Экссон», Т. Винсент Лирсон — директор «Кемикл бэнк», ИБМ и «Пепсико», Ролей Уорнер — председатель совета директоров «Кемикл бэнк» и АТТ. Интересы калифорнийских финансовых кругов представлял Дэвид Паккард из «Хьюлетт-Паккард» и директор «Сокал». А Фримэн из «Фёрст Чикаго» покинул правление «Катерпиллер».

Изменилась также структура акционерной собственности. Теперь главным акционером стал нью-йоркский финансовый институт ТИАА—КРЕФ (2,11 %). Далее следуют «Дж. П. Морган» (2,02 %), «Нэшнл Детройт» (1,69 %), «Ситикорпорейшн» и «Мэньюфэкчурерз Хановер» (по 0,78 %). Всего на долю нью-йоркских финансовых учреждений приходится около 6 % акций

«Катерпиллер»². Подавляющая часть выпускаемых корпорацией облигаций сейчас сосредоточена у нью-йоркской страховой элиты — «Пруденшл», «Метрополитэн», «Эквитэбл», занявших видное место в системе ее внешней задолженности. В 1982 г. роль агента по выплате дивидендов «Катерпиллер» была поделена между «Бэнк оф Калифорния» и «Мэрин Мидленд», а реинвестированием дивидендов занялся «Бэнкамерика». Так за короткий срок произошла радикальная перестройка связей «Катерпиллер» с банковским звеном финансового капитала. Корпорация по существу вышла из ядра чикагской финансовой группы и была «поделена» другими группами. Причем такой переход вполне мог быть добровольным. Руководство «Катерпиллер» видело смысл в подключении к более могущественным группировкам, чем региональный чикагский союз монополий.

В большинстве крупных промышленных корпораций США переплетение интересов нескольких финансовых групп сразу достигло такого размаха, что имеет смысл определять не принадлежность корпорации к той или иной группе, а лишь то, чей контроль является преобладающим, а чей — второстепенным. Такое направление развития, свойственное многим американским корпорациям, отнюдь не означает ослабления власти финансовых групп вообще. Напротив, под их контролем находится сейчас гораздо больший экономический потенциал, чем 2—3 десятилетия назад. И не только потому, что выросло национальное хозяйство страны, но и благодаря разветвлению и переплетению самых мощных финансовых групп, вышедших за семейные или локальные рамки. На гребень волны поднялись финансовые группы, наиболее преуспевшие в процессах концентрации производства и капитала, универсализации, расширения территориальной экспансии.

Структура связей между монополиями разных сфер перестраивается. Прежние отношения, базировавшиеся на высокой доле индивидуальной акционерной собственности, а позже — на крупных дозах взаимочастия в капитале корпораций одной и той же группы, на личной унии между ними, устойчивости функциональных контактов, заменяются новыми. Они гораздо более широки по диапазону и видам, а главное — выходят далеко за пределы традиционных финансовых групп.

Банки семейной «империи» Меллонов или региональной калифорнийской группы развивают самые раз-

нообразные формы переплетений с промышленными корпорациями не только внутри своих прежних владений, но и там, где еще недавно доминировали их конкуренты — другие коалиции монополий.

Наиболее заметны некоторые итоги этого процесса в бывших нью-йоркских группах. Здесь отчетливо обозначилась растущая взаимозависимость кредитно-финансовых монополий, входящих в состав ядер групп. Еще сравнительно недавно «большая шестерка» коммерческих банков Нью-Йорка формировала вокруг себя четыре различные финансовые группы. Моргановский союз монополий опирался на коммерческие гиганты «Дж. П. Морган» и «Бэнкерз траст», рокфеллеровский — на два других нью-йоркских банка-лидера — «Чейз Манхэттен» и «Кемикл Нью-Йорк». В ядра остальных финансовых групп Нью-Йорка входили крупнейшие банки страны — «Ситикорпорейшн» и «Мэньюфэкчурерз ХанOVER». Раньше контрольные пакеты акций этих банковских корпораций концентрировались в руках кланов, семей, других групп собственников. Затем на передний план выдвинулись институциональные владельцы акционерного капитала — банки разных видов и многообразные финансовые институты. Но как правило, контроль собственностью сохранялся за группой, хотя необходимые для этого доли участия в капитале значительно сократились. В частности, акции моргановских и рокфеллеровских банков еще в первые послевоенные десятилетия в значительной мере были распределены между многочисленными институтами, входящими в их «империи». Эти шесть нью-йоркских банков-лидеров из разных групп являются главными держателями акций друг друга. Около 7 % «голосующих акций» «Ситикорпорейшн» — в руках пяти остальных крупнейших нью-йоркских банков, для «Чейз Манхэттен» такая доля составляет 4,16 %, для «Дж. П. Морган» — 3,5 % и т. д.³

Нужно учитывать, что в банках, как и в промышленных корпорациях, при нынешней структуре акционерной собственности самые крупные пакеты акций чаще всего составляют лишь несколько процентов капитала. Вот почему степень взаимного участия этих банков в капитале друг друга довольно значительна для формирования общей базы переплетенной собственности.

Но этим дело не ограничивается. Крупными пакетами акций тех же банков владеют и страховые монополии,

многие из которых тоже стали в последнее время объектами одновременного контроля нескольких финансовых групп, что служит дополнительным фактором сближения их кредитно-банковских звеньев. Так, «Пруденшл», традиционно входившая в группу Морганов, является ныне главным держателем акций «Ситикорпорейшн», выступающего в свою очередь крупнейшим акционером в моргановском банке «Бэнкерз траст». Банк «Дж. П. Морган» — второй акционер «Ситикорпорейшн», где третий по величине пакет акций находится в руках пенсионной и страховой компании ТИАА — КРЕФ, которой одновременно принадлежит первый пакет акций в «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», пятый — в «Чейз Манхэттен» и т. д. Сама ТИАА — КРЕФ — своеобразный кондоминиум финансовых групп Нью-Йорка. Компания занимается страхованием жизни и инвестированием в акции пенсионных отчислений работников высшего образования. Акционерный бизнес многократно превосходит страховую деятельность. В начале 80-х годов она была шестым по величине общих пакетов институциональным владельцем акций в США. Ей принадлежат самые крупные пакеты акций ИТТ, АТТ, «Дженерал телефон энд электроникс», «Дженерал моторз», второй по величине пакет акций в «Эр-Си-Эй», третий — в «Форд мотор» и «Экссон». Среди попечителей — директора «Ситикорпорейшн», «Дж. П. Морган», «Чейз Манхэттен» и «Браун бразерс, Гарриман». Эти и другие крупнейшие банки являются совладельцами ТИАА — КРЕФ в акционерном капитале промышленных монополий.

Взаимозависимость нью-йоркских банков, ранее входивших в разные финансовые группы, укрепляется их переплетающимися директоратами. Ограничения закона Клейтона на прямую личную унию банкиров успешно преодолеваются косвенными персональными связями, т. е. совместным участием в руководящих органах одних и тех же компаний. Данные о системе косвенных переплетающихся директоратов шести ведущих банков Нью-Йорка создают картину активного использования личной унии. Например, «Дж. П. Морган» имеет 35 косвенных переплетающихся директоратов с «Ситикорпорейшн», 25 — с «Кемикл Нью-Йорк», 23 — с «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», 19 — с «Чейз Манхэттен». «Ситикорпорейшн» в свою очередь связан такой же системой: в 33 случаях — с «Чейз Манхэттен», в 27 — с «Ке-

микл Нью-Йорк», в 26 — с «Мэньюфэжчурерз ХанOVER», в 21 — с «Бэнкерз траст» и т. д.

Чаще всего косвенные переплетения директоров этих банков достигаются путем совместного участия в правлениях самых мощных промышленных монополий. В совете директоров ИБМ, например, одновременно представлены «Ситикорпорейшн», «Чейз Манхэттен», «Дж. П. Морган», «Кемикл Нью-Йорк», «Бэнкерз траст» и «Метрополитэн лайф». Параллельное использование системы взаимных участия в капитале друг друга и косвенных переплетений директоров постепенно цементирует глубокое взаимопроникновение восточных финансовых групп. Исследователи специальной комиссии конгресса США, столкнувшись с неоспоримыми фактами, вынуждены были признать, что «нью-йоркские банки представляют собой определенную общность, созданную путем совместной собственности и переплетающихся директоров»⁴.

Консолидация нью-йоркских групп развивается и в кредитной сфере. Если внутри прежних союзов монополий наблюдалось укрепление кредитных связей мощных промышленных корпораций с банками из состава ядра, то межгрупповые отношения в этой области складываются весьма своеобразно. Значительно усилилась тенденция к кредитному обслуживанию одной и той же промышленной монополии несколькими банками из разных финансовых групп. Конкуренция между группами в кредитном деле все чаще развивается в форме борьбы за сферы влияния внутри самых крупных промышленных корпораций. Особенно активны в этом отношении те же прежние финансовые группы Нью-Йорка. Так, в 1981 г. 13 банков были кредиторами на долгосрочной основе 20 крупнейших нефтяных компаний США. На три бывшие нью-йоркские финансовые группы приходилось более 80 % их долгосрочной задолженности, в том числе на три банка группы Рокфеллеров («Чейз Манхэттен», «Кемикл Нью-Йорк» и «Бэнк оф Нью-Йорк») — 25,5 % кредитов (3,7 млрд долл.), на два моргановских банка («Морган гэрэнти траст» и «Бэнкерз траст») — 23,3 % (3,4 млрд долл.), на группу «Ситикорпорейшн» — 21,3 % (3,1 млрд долл.). Оставшуюся пятую часть всех полученных кредитов предоставили банки чикагской и калифорнийской финансовых групп⁵.

Среди гарантов облигационных выпусков корпорации АТТ фигурируют банки групп Меллонов, Морганов,

«Ситикорпорейшн», Рокфеллеров, бостонской и калифорнийской. В последние годы компании «Дюпон де Немур» были предоставлены кредиты банками «Мэньюфэкчурерз Хановер», «Чейз Манхэттен» и «Бэнкерз траст», относящимися к разным финансовым группам. Такие примеры можно найти в практике мобилизации капиталов почти каждой крупной монополии.

Совместный кредитный контроль финансовых групп над одними и теми же корпорациями порождается ростом объемов заемных средств и усилением рискованности таких операций. Но главную роль здесь играет все-таки соотношение сил в конкурентной борьбе между группами. Когда ни одна из групп не в состоянии удержать единолично сеть кредитной зависимости компании, конкуренция продолжается в виде многостороннего кредитного контроля. Например, та же «Галф ойл», традиционно входившая в альянс Меллонов, в 70—80-е годы получала кредиты не только от своих, но и от банков Морганов, «Ситикорпорейшн» и калифорнийского «Бэнкамерика». Покупка же «Галф ойл» корпорацией «Сокал», как отмечалось, была профинансирована целиком калифорнийской группой. В результате Меллоны утратили как свою долю кредитного контроля над корпорацией, так и долю семьи в капитале (около 15 %). Взаимозависимость групп-лидеров достигается, конечно, в результате конкурентных побед над менее мощными.

Таким образом, традиционные формы связей между промышленными и банковскими монополиями, присущие ранее отношениям внутри финансовых групп, стали в наши дни проявляться и в отношениях между ними. И прежде переплетение интересов было одним из видов конкурентной борьбы финансовых групп друг с другом. Но оно касалось не ядра, а зон влияния группы, периферии, часть владений каждого альянса контролировалась на паях с другими группами. Теперь же, во-первых, переплетаются компании, входящие в сами ядра финансовых групп, и, во-вторых, неуклонно расширяются сферы совместного контроля и влияния. Постепенно межгрупповые связи становятся все прочнее и устойчивее. Увеличивается число промышленных фирм, финансовых институтов, банков, капитал, кредитные связи, места в директоратах которых разделены и подвергаются переделу между переплетенными по капиталу и конкурирующими друг с другом на рынке мощными

монополиями, составлявшими ядро финансовой группы старого образца. Конкуренция в форме переплетений выдвигается на первый план в отношениях между союзами монополий.

Эта тенденция на разных стадиях своего развития была отмечена советскими исследователями. Еще к периоду 50—60-х годов С. М. Меньшиков относил появление нового типа контроля — совместного контроля «нескольких финансовых групп над монополиями, дележ сфер влияния внутри трестов и концернов»⁶. С тех пор этот процесс значительно развился, данный тип контроля стал преобладающим. Позже Р. С. Овинников обратил внимание на то, что «переплетение интересов целого комплекса групп американской финансовой олигархии... зашло уже слишком далеко, чтобы это можно было игнорировать», и что «оформилась гигантская новая ассоциация американского капитала, своего рода финансовая сверхгруппа. Ее можно именовать восточной группой, или финансовым комплексом Уолл-стрита»⁷.

Такое обобщение тоже оказалось верным. На примере нью-йоркских групп мы убедились, что у них существует серьезная база общей переплетенной собственности. Это касается не только самых крупных банков, о которых шла речь ранее. Совместное участие стало типичным видом отношений между всеми прежними финансовыми группами Нью-Йорка в целом и их отдельными фрагментами. Главные банки выступают основными держателями акционерных пакетов друг у друга. Страховые компании и пенсионные фонды, с одной стороны, подверглись разделу между теми же лидирующими банками, а с другой — сами сосредоточили большие доли участия в акционерном капитале этих же банков-лидеров. Все ведущие финансовые институты старых нью-йоркских финансовых групп вместе проникли по каналам владения собственностью, финансирования, персональных связей в большое число мощных нефинансовых корпораций. Причем это в равной мере относится и к тем монополиям, которые раньше составляли костяк клановых групп, и к тем, которые были вне зоны их контроля. Промышленные корпорации в свою очередь диверсифицировали системы производственных, технологических, финансовых и других связей на межгрупповой основе.

Действительно, подчеркнутое Р. С. Овинниковым переплетение интересов приобрело масштабы, которые

свидетельствуют о двух сторонах одного и того же процесса. Первая заключается в размывании бывших «империй», главным образом вследствие превалирования межгрупповых отношений над внутригрупповыми, вторая — в формировании новых коалиций промышленных, банковских и других монополий. Эти коалиции включают в себя несколько прежних финансовых групп и становятся своеобразной сверхгруппой, новым образованием в организационной структуре американского финансового капитала.

Но рассматриваемая тенденция свойственна не только нью-йоркским группам, хотя у них движение по пути реорганизации, несомненно, зашло наиболее далеко. Мы уже видели, что консолидация трех калифорнийских финансовых групп — сан-францисской, лос-анджелесской и вокруг «Бэнкамерика» — относилась к довольно ранним периодам их истории. И позже развитие шло в том же направлении. Причем интересно, что на более близких к нам этапах оно активизировалось и происходило примерно в тех же формах, что и в восточных финансовых группах. В калифорнийской сверхгруппе финансового капитала сейчас банковское ядро образуют «Бэнкамерика корпорейшн», «Фёрст интерстейт бэнккорпорейшн», «Секьюрити пасифик корпорейшн», «Уэллз Фарго энд компани» и «Уэстерн бэнккорпорейшн». Это — банки из первых двух десятков самых крупных в стране. В промышленное звено входят всемирно известные по степени своего могущества корпорации. Здесь такие гиганты промышленного бизнеса, как «Сокал», «Оксидентал петролеум», «Нортроп», «Рокуэлл интернэшнл», «Дель Монте», «Литтон индастриз», «Хьюлетт — Паккард», «Бектел» и др. Общая база их переплетенной собственности не уступает нью-йоркской новой коалиции монополий. Например, двумя главными акционерами транснациональной корпорации «Дель Монте» являются «Уэллз Фарго» (из бывшей сан-францисской группы) и «Юнайтед Калифорния бэнк» (относившаяся к лос-анджелесской группе). В нефтяной компании «Арко» контроль акциями делят между собой «Секьюрити пасифик» (из лос-анджелесской группы) и «Уэллз Фарго». Наряду с ними частью капитала в виде довольно весомых пакетов акций, дающих возможность участия в контроле над корпорациями, владеют не калифорнийские финансовые институты.

В «Сокал» основным акционером являлся «Крокер

нэшнл» (до его слияния с «Уэллз Фарго»): в его руках было 9,2 % всего капитала⁸. Этот же банк предоставлял корпорации основную часть кредитов. Гарантом облигационных займов выступает «Бэнкамерика». Сама корпорация «Сокал» владеет необычайно крупным пакетом акций (21 %) очень большой корпорации «Амакс».

Калифорнийские банки, так же как и лидеры финансового бизнеса Нью-Йорка, переплетены системой взаимного участия в капитале. «Бэнкамерика» владеет первым и довольно большим по нынешним временам пакетом акций «Уэстерн бэнккорпорейшн» (больше 4 %). А «Уэстерн бэнккорпорейшн» — банк не только калифорнийского масштаба, но и один из ведущих финансовых институтов в США. Он представляет собой холдинговую компанию с самым большим числом в стране контролируемых банков: в нее входят 20 банков из 11 штатов с совокупными активами (в начале 80-х годов) в 20 с лишним млрд долл. Головным банком холдинга является «Юнайтед Калифорния бэнк», который таким образом совмещает участие в ядре лос-анджелесской группы с функциями внучатой компании «Бэнкамерика».

В калифорнийской новой коалиции монополий есть и компания, сходная по масштабам акционерных частей с нью-йоркским страховым и пенсионным институтом ТИАА-КРЕФ. Правда, здесь этот одиозный вариант институционального инвестора выглядит иначе. Если в нью-йоркской коалиции в число ведущих держателей акционерных пакетов самых крупных промышленных и банковских корпораций выдвинулся в общем скромный по основному профилю деятельности финансовый институт, то в Калифорнии эту роль играет электронная компания «Теледайн». Она специализируется на аэрокосмической технике и является одним из главных военных концернов в стране, постоянным поставщиком вооружения Пентагону, в частности военных самолетов с дистанционным управлением, оружия класса «земля — воздух», радаров, газовых турбин и двигателей для самолетов, навигационных и коммуникационных средств военного назначения, особо прочных материалов для космического оружия и др. Корпорация активно участвует в реализации «стратегической оборонной инициативы» (СОИ).

Казалось бы, производственная деятельность «Теледайн» достаточно широка, а устойчивый рынок государ-

ственных закупок вооружения обеспечивает стабильность высоких прибылей. Однако эта корпорация активно внедряется и в финансовую сферу. До недавнего времени она была первым акционером в страховом гиганте «Этна лайф энд кэжуэлти», имела несколько подконтрольных взаимных фондов, занималась разнообразными финансовыми операциями. В результате «Теледайн» стала одним из ведущих институциональных инвесторов в западной коалиции финансового капитала США.

В 1985—1986 гг. «Теледайн», напуганная нестабильностью кредитно-финансовой сферы страны, распродала большие пакеты акций за пределами промышленного бизнеса. Но она по-прежнему контролирует «Калифорнийскую пенсионную систему», которой принадлежит самый крупный пакет акций банка «Секьюрити пасифик», второй по величине пакет «Уэллз Фарго», третий пакет «Бэнкамерика». Этот же пенсионный фонд — один из главных акционеров таких калифорнийских промышленных гигантов, как «Беатрис фудз», «Хьюбляйн». Через взаимный фонд, являющийся дочерней компанией «Теледайн», корпорация владеет вторым пакетом акций старинной военной компании «Кольт индастриз» (7,7 %). Материнской компании «Теледайн» принадлежит около $\frac{1}{4}$ акционерного капитала одной из крупнейших военных монополий «Литтон индастриз». В плане группового альянса калифорнийских монополий этот факт свидетельствует о несомненной консолидации промышленной и финансовой ветвей. В самой «Теледайн» крупнейшим акционером является финансовая компания «Сарофим», второй и третий пакеты принадлежат индивидуальным инвесторам — калифорнийским миллиардерам Генри Синглетону и Джорджу КOMETЦКИ.

И в Калифорнии развиты переплетения директоров. В совете директоров «Сокал», например, встречаются президент и один из директоров «Бэнкамерика», директор «Фёрст интерстейт», один из совладельцев калифорнийской военно-электронной корпорации «Хьюлетт — Паккард» — бывший заместитель министра обороны США Дэвид Паккард, директор компании «Сигнал», около 20 % акций которой до 1985 г. принадлежало «Бэнкамерика» (потом «Сигнал» был поглощен компанией «Эллайд»). «Уэллз Фарго» и «Секьюрити пасифик» делегировали своих представителей в ди-

ректораты четырех компаний из списка 200 крупнейших в стране, «Этна лайф» — в трех. Председатель совета директоров одного из крупнейших военных концернов, «Рокуэлл интернэшнл», Андерсон является одновременно директором «Секьюрити пасифик» и входит в руководящие органы ряда других влиятельных компаний и учреждений.

Проводя параллель между нью-йоркской и калифорнийской новыми группами, интересно отметить, что в 1986 г., например, в первую десятку (по размерам активов) коммерческих банков США входили 6 банков из Нью-Йорка, 3 банка из Калифорнии и «Фёрст Чикаго корпорейшн», все больше тяготеющий к сфере контроля калифорнийской группы.

Таким образом, не только на востоке, но и на западе страны формируется, применяя термин Р. С. Овинникова, «гигантская новая ассоциация» финансового капитала, своего рода финансовая сверхгруппа, включающая в состав ядра самые мощные банки США, переплетенные с мощными промышленными корпорациями.

Сан-Франциско уже приобрел авторитет как денежный и финансовый центр общенационального масштаба. Сейчас в этом направлении развивается и Лос-Анджелес. Город стал вторым по величине (после Нью-Йорка) держателем депозитов. Вклады в лос-анджелесских банках и сберегательных институтах увеличились с 60 млрд долл. в 1980 г. до 136 млрд долл. к 1986 г. В Нью-Йорке эта сумма составляет 176 млрд долл., но здесь ее рост происходит очень медленно. Вице-президент южнокалифорнийского отделения «Бэнкамерика» Джеймс Р. Мисколл полон оптимизма: «Мы считаем, что к 2000 г. Лос-Анджелес станет доминирующим финансовым городом в мире»⁹.

Обе укрупненные финансовые группы, выросшие из семейных и узкорегionalных, географически локальных, не только конкурируют друг с другом по поводу дележа орбит своего контроля, но и переплетаются между собой. Переплетение осуществляется по таким же направлениям, которые были типичны для отношений монополий внутри традиционных финансовых групп: база собственности, общность интересов, устойчивые деловые контакты, личная уния. Та же калифорнийская пенсионная система, которая, как мы видели, является одним из самых крупных собственников акций в ядре укрупненной западной группировки, одновременно вла-

деет третьим по величине пакетом акций «Чейз Манхэттен», занимает второе место в списке акционеров «Бэнкерз траст». В корпорации «Пепсико» акционерный контроль делят моргановские банки «Морган гэрэнти траст» и «Бэнкерз траст» с «Бэнкамерика». А в «Ингерсолл рэнд» два крупнейших пакета акций находятся у калифорнийского банковского лидера и самой мощной страховой компании, контролируемой моргановскими банками, — «Пруденшл лайф». Таких примеров очень много.

Среди крупнейших банков обеих ассоциаций финансового капитала сложилась своеобразная система взаимного владения акциями. Список акционеров «Бэнкамерика» возглавляют «Морган гэрэнти траст» и «Ситикорпорейшн». «Бэнкамерика» через контролируемую компанию входит в тройку крупнейших акционеров «Бэнкерз траст» и «Мэньюфэкчурерз ХанOVER». В совете директоров ИБМ встречаются директора «Морган гэрэнти траст», «Бэнкерз траст», «Чейз Манхэттен», «Ситикорпорейшн», «Кемикл бэнк», «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», ряда других банков и промышленных корпораций, в том числе относящихся к ядру калифорнийской группировки: «Сокал», «Амакс», «Бектел». В совете директоров АТТ представлены директора «Чейз Манхэттен», «Кемикл бэнк», «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», других компаний, и среди них калифорнийского «Бэнкамерика».

В середине 70-х годов, когда «Вестингауз электрик» оказалась в состоянии финансового кризиса, в совет директоров корпорации вошли два новых члена: Джон Мак-Джилисуди — из директората нью-йоркского «Мэньюфэкчурерз ХанOVER» и Ричард Кули — из калифорнийского «Секьюрити пасифик». Оба банка провели ряд совместных операций по кредитованию «Вестингауз электрик»¹⁰.

Переплетение новых коалиций финансового капитала отнюдь не устраняет конкуренции между ними. Борьба касается всех сфер их деятельности. Например, упоминавшееся внедрение коммерческих гигантов в страховой бизнес путем покупки банков штатов, которые считают себя свободными от законодательных ограничений такой экспансии, сталкивает в одних и тех же штатах «Ситикорпорейшн», «Чейз Манхэттен» с калифорнийскими «Фёрст интерстейт» и «Секьюрити пасифик».

В 1983 г., когда ФРС официально разрешила банковским холдинговым компаниям заниматься брокерской деятельностью, правда только в роли агентов промышленных корпораций при покупке и продаже ценных бумаг, специальный брокерский филиал «Секьюрити пасифик» купил два места на Нью-Йоркской фондовой бирже и одно на Филадельфийской. Банк пытается потеснить восточных конкурентов в операциях с корпоративными фондовыми ценностями. Руководство банка ожидает дальнейшего роста доходов от нетрадиционных операций, что, конечно, обостряет соперничество с другими мощными банками.

Очень серьезную конкуренцию нью-йоркским и другим финансовым институтам составляют сберегательные учреждения Калифорнии. В десятку самых крупных в стране ссудо-сберегательных ассоциаций входят семь калифорнийских.

Остро выглядит соперничество в промышленной сфере. ИБМ удалось купить одну из крупных калифорнийских электронных компаний — «Рольм корпорейшн». «Эллайд», слившаяся с «Сигналом», попала под контроль уолл-стритской корпорации «Хенли». Быстро развивается промышленный бизнес Калифорнии, и сюда устремляются мощные конкуренты с Восточного побережья страны. А навстречу им в заповедные зоны контроля Уолл-стрита двигаются ведущие калифорнийские корпорации, подкрепленные силой сросшихся с ними западных финансовых институтов.

Объектом особенно жестких конкурентных боев является, как известно, самый прибыльный для монополий военный бизнес. С этой точки зрения современная калифорнийская финансовая группа находится в преимущественном положении, ибо в ее промышленное звено входит целый ряд ведущих военных монополий, образующих ядро американского военно-промышленного комплекса. Среди крупнейших поставщиков министерства обороны США калифорнийские гиганты «Локхид», «Хьюз эйркрафт», «Бектел» и др. По объему заказов министерства обороны США Калифорния в 3 раза превосходит штат Нью-Йорк — второй по этому показателю в стране. Бизнес на оружии цементирует единую укрупненную калифорнийскую финансовую группу, хотя между отдельными входящими в нее военными монополиями продолжается конкуренция за выгодные заказы. «Рокуэлл интернэшнл», например, является генераль-

ным поставщиком по программе «Спейс Шаттл», а его субпоставщиками — корпорации «Локхид», «Мартин—Мариетта», «Макдоннелл—Дуглас» и др.

Очень своеобразна структура акционерной собственности в военных корпорациях Калифорнии, поскольку она отличается от той, что мы видели в монополиях, не причастных к заказам Пентагона. В нефтяной корпорации «Сокал» в тройку самых крупных владельцев акций входят нью-йоркские «Чейз Манхэттен» и «Морган гэрэнти траст». В другом нефтяном гиганте Калифорнии, «Юнокал» (бывшая «Юнион ойл оф Калифорния»), список акционеров возглавляет моргановская «Пруденшл лайф», за ней следует калифорнийская инвестиционная компания, а третьим пакетом акций владеет «Морган гэрэнти траст». В «Беатрис фудз», основным профилем которой является производство пищевых продуктов, кроме «Теледайн» (через подконтрольную ей «Калифорнийскую пенсионную систему») в тройке крупнейших акционеров представлены «Фёрст Чикаго корпорейшн» и «Нэшнл бэнк оф Детройт». Как мы видим, в этих невоенных монополиях происходит дележ позиций между двумя или несколькими финансовыми группами. Совместный контроль внутри корпораций осуществляется также путем личной унии, кредитных, расчетных и других операций.

Иначе выглядит система контроля над военными монополиями. В «Рокуэлл интернэшнл» 17 % акционерного капитала находится в руках одного из ведущих банков калифорнийской финансовой коалиции — «Юнайтед Калифорния бэнк». Других владельцев сколько-нибудь значительных для контроля через пакет акций нет.

Тремя ведущими акционерами «Локхид» являются калифорнийский фонд «Лорд Аббетт и К°» и два частных лица — миллиардеры из Калифорнии. В «Хьюлетт — Паккард» 40 % акционерного капитала находятся в руках У. Хьюлетта и Д. Паккарда, остальной капитал «распылен» среди многих держателей незначительной части акций. В «Теледайн», как было показано, важные для контроля пакеты распределены между калифорнийской финансовой компанией и двумя местными миллиардерами. Вместе им принадлежит около 16,5 % капитала одной из ключевых корпораций ядра калифорнийской ассоциации финансового капитала и одного из крупнейших подрядчиков Пентагона.

Во всех этих случаях, во-первых, доля собственности на капитал корпорации в руках первых акционеров значительно превышает нынешний медианный уровень для американских промышленных монополий. Во-вторых, здесь контроль над корпорациями не делится с другими ассоциациями финансового капитала США. Непосредственными владельцами решающих для контроля пакетов акций выступают калифорнийские финансовые институты и индивидуальные владельцы.

В других военных монополиях Калифорнии происходит определенный дележ контроля, но и тут он выглядит весьма своеобразно. Единственным крупным владельцем акционерного капитала за пределами штата является моргановский банк «Бэнкерз траст». В «Нортроп» ему принадлежит 27,89 % всего капитала¹¹. Однако характерно, что в последние годы траст-отделам лос-анджелесских «Юнайтед Калифорния бэнк» и «Секьюрити пасифик» удалось заполучить около 20 % акций «Нортроп». «Бэнкамерика» и «Уэллз Фарго» активно развивают финансовое обслуживание этой монополии в широком ассортименте услуг. В «Кольт индастриз» 16,4 % акций находятся в руках контролируемого «Теледайн» взаимного фонда, а довольно большой второй пакет (7,2 %) — у того же «Бэнкерз траст». Фактическим владельцем «Литтон индастриз» является все та же «Калифорнийская пенсионная система» — 27,46 % капитала. Вторым акционером выступает семья калифорнийских финансовых магнатов Сорнтон (около 3 % капитала), а «Бэнкерз траст» держит третий по величине пакет акций — 1,2 %.

Никакому другому, кроме «Бэнкерз траст», финансовому учреждению, промышленной компании или даже индивидуальному владельцу вне Калифорнии пока не удалось внедриться в число пользующихся реальным влиянием акционеров, наживающихся на гонке вооружений в этом солнечном штате. Бизнес «Бэнкерз траст» вообще тесно привязан к финансированию военно-промышленного комплекса США. Банк является практически единоличным собственником (22 %) акционерного капитала «Макдоннелл—Дуглас», первым акционером «Боинг» (5,52 %), «Ханиуэлл» (3,38 %) и «Норс-Уэст индастриз» (2,87 %), а также ряда других корпораций, работающих по заказам Пентагона.

Есть и другие, хотя и очень редкие случаи, когда в военно-промышленных монополиях Калифорнии осуще-

ствляется совместный контроль: в «Хьюбляйн», например, акционерный контроль «Теледайн» и семьи калифорнийских магнатов Хьюбляйн (вместе им принадлежит 6,6 % капитала) делится с «Морган гэрэнти траст» (8 % капитала); в «Мартин — Мариетта» первые два пакета, достаточные для контроля, разделены примерно одинаково между «Бэнк оф Нью-Йорк» (3,7 %) и калифорнийским фондом «Лорд Аббетт» (3,1 %).

Но такие варианты крайне немногочисленны. Спецификой финансовой «сверхгруппы» Калифорнии является сочетание тенденций к разделу контроля с другими современными коалициями финансового капитала США в рамках одних и тех же невоенных монополий и к концентрации контроля над архивыгодным военным бизнесом в собственных руках. Учитывая уникальность нью-йоркской моргановской «Бэнкерз траст» в участии в собственности многих ведущих монополий, входящих в военно-промышленный комплекс, видимо, можно считать, что калифорнийскому новообразованию финансового капитала США удалось захватить важные позиции на самом прибыльном рынке американской экономики наших дней — рынке гонки вооружений.

И в том и в другом случае во главе угла по-прежнему стоит система участия в капитале, которая была одним из главных объектов ленинского анализа империализма и значение которой существенно усилилось в наше время. Внешняя размытость, распыленность собственности, свойственная США, при возможности получения гарантированных государством огромных прибылей за счет военных заказов отступает на второй план. Пример калифорнийской финансовой группы в ее современном расширенном виде мощной коалиции финансового капитала США иллюстрирует новыми данными ленинский тезис об обязательном сочетании монополии и конкуренции. Монополистическое начало тянет финансовую группу американского склада к концентрации контроля в своих руках над самым прибыльным бизнесом — военным производством. Конкуренция новых хозяйственных структур требует согласования интересов, договоренности разного срока действия между наиболее мощными центрами экономической власти. Многие политические процессы в США базируются именно на сочетании этих двух тенденций. Причем калифорнийская коалиция финансового капитала, как известно, играет здесь в последнее время значительную роль.

Перегруппировка отношений собственности в пользу анонимных владельцев, скрытых за вывесками банков, страховых компаний, пенсионных и других фондов, разного рода институтов, не выдержала проверки «золотым дождем» прибылей военных концернов США. В самом прибыльном бизнесе даже такое изобретение империализма, как экономическая власть под псевдонимом, уступило дорогу традиционным методам прямого акционерного владения и кредитных связей.

И все-таки типичной тенденцией в отношениях между финансовыми группами в Калифорнии, как и на востоке страны, стал процесс формирования обширной ассоциации, своего рода финансовой «сверхгруппы». Ей свойственно срастание ядер прежних финансовых групп. Преобладающей формой контроля над значительно расширенной сферой влияния становится совместный контроль нескольких, раньше самостоятельных, финансовых групп, а конкуренция перенесена внутрь корпораций разной отраслевой принадлежности. Здесь на место бывшего диктата той или иной финансовой группы пришла борьба за лидерство между ними. Соответственно усиливается и совместный контроль групп за обширными «хозяйственными территориями», входящими в орбиты влияния этих корпораций, — множеством их субподрядчиков, дилеров, юридически независимых менее крупных компаний, привязанных к монополиям узами неформальной экономической зависимости.

Консолидация калифорнийского «центра силы» финансового капитала США получила институциональное оформление в виде «Калифорнийского круглого стола» — ассоциации лидеров 75 крупнейших промышленных и банковских монополий штата. Этот союз финансовых магнатов Калифорнии представляет собой одну из самых влиятельных лоббистских организаций в стране. Группам «Бэнкамерика» или лос-анджелесской в одиночку невозможно было бы добиться такого широкого представительства в органах политической власти в Вашингтоне, как это обеспечила калифорнийская финансовая «сверхгруппа».

2. Центробежные и центростремительные силы

Укрупнение финансовых групп, формирование их коалиций происходят постепенно, противоречиво и весьма

сложными путями. Прежде всего в результате концентрации и централизации производства и капитала возрастают масштабы монополий, входящих в ядро группы. Промышленные корпорации крупного калибра в значительно большей мере, чем раньше, контролируют не только существенную часть производства и рынка в отдельных отраслях, но и систему межотраслевых связей. Важную роль здесь играет изменение структуры акционерной собственности. В результате относительно небольшие пакеты акций достаточны для захвата определяющих позиций в той или иной компании. Огромные массы капитала высвобождаются для инвестиций в компании других отраслей и сфер хозяйства. Помимо прочих выгод это новшество послевоенных лет дает монополиям промышленности и кредитно-финансового бизнеса возможность более тесного переплетения во взаимных интересах.

Американские банки-лидеры, превратившиеся в универсальные финансовые комплексы, укрепили свое положение координирующих центров в ассоциациях монополий. Вместе с другими крупными учреждениями финансовой сферы они выступают держателями основной части акционерного капитала, переплетены по функциям и интересам с лидерами промышленного бизнеса. Таким образом, в обоих звеньях финансовой группы происходит как укрепление собственного потенциала и орбит контроля корпораций-участниц, так и умножение каналов их сращивания друг с другом. Группа теперь гораздо сильнее по потенциалу, а цементирующие ее единство связи и отношения приобретают более глубокий и разветвленный характер.

Казалось бы, что очертания групп, границы их «хозяйственных империй» должны при этом стать гораздо рельефнее и определеннее, чем раньше. Но так не происходит. Те же самые процессы — рост потенциала монополий, диверсификация, специализация и универсализация деятельности, расширение орбит контроля, укрепление взаимодействия промышленных и кредитно-финансовых корпораций — поднимают межгрупповую конкуренцию на новую степень. Превалирующей формой борьбы становится постоянный передел между прежними финансовыми группами их позиций. Причем вопрос касается уже «зон господства» не только в тех или иных отраслях или регионах, но и в национальном хозяйстве в целом. Это может быть достигнуто путем

контроля над большим числом крупных промышленных, банковских, финансовых монополий одновременно, а через них — над их собственными пирамидами контроля.

Поскольку объективные условия толкают к такой политике все финансовые группы, начинается дележ позиций внутри крупных корпораций. Наиболее мощные и удачливые группы, преуспевшие в накоплении пакетов акций ведущих корпораций страны, в упрочении с ними связей по кредитам, расчетам, другим интересам, оказываются переплетенными и между собой. Современная структура акционерной собственности в США, при которой между индивидуальными капиталистами и действительным капиталом встроена иерархия институтов, владеющих и управляющих фиктивным капиталом, создает для такого переплетения финансовых групп самые благоприятные условия.

Границы групп оказываются размытыми, подвижными. Совместный контроль нескольких групп над целым рядом промышленных монополий и орбитами их влияния, взаимодействие входящих в них банков при многих крупных операциях, частое перераспределение позиций делают практически невозможной четкую идентификацию участников той или другой группы.

И на этой ступени конкуренция порождает в процессе монополизации сочетание центростремительных и центробежных тенденций. Переплетение собственности, операций финансовых групп, как и всегда при империализме, происходит по принципу силы, способом вытеснения одних другими. Для этого необходимы ассоциации, союзы групп, у которых общие интересы оказываются достаточно широкими, чтобы служить базой объединения в конкурентной борьбе с другими участниками дележа контроля над экономикой страны. Именно на такой основе и сложились коалиции финансовых групп, условно называемые восточной (или нью-йоркской) и западной (или калифорнийской).

Процесс их формирования далек от завершения. Сами эти объединения финансового капитала наполнены внутренними противоречиями. И в прежние, скажем семейные, группы помимо нескольких крупных промышленных монополий и одного или нескольких банков, составлявших ядро, входили многие более скромные компании. Оставаясь юридически самостоятельными, они подчинялись общей стратегии группы только в принципиальных аспектах своей инвестиционной, про-

изводственной, рыночной политики. Но трудности сочетания интересов членов групп Меллонов или Дюпонов несравнимы по сложности с координацией действий внутри калифорнийской и особенно восточной коалиций. Видимо, здесь консолидация сил участников никогда не приблизится к форме единого хозяйственного организма, который представляли собой некоторые семейные финансовые группы традиционного типа.

Внутри нью-йоркской коалиции финансовых групп при всем переплетении их интересов не только продолжается, но и обостряется конкуренция между участниками. Ядро коалиции представлено четырьмя прежними, широко известными финансовыми группами — Морганов, Рокфеллеров, «Ситикорпорейшн» и «Мэньюфэкчурерз Хановер». Соотношение сил между ними постоянно менялось. Еще в 60-х годах рокфеллеровская группа, обладавшая сильными позициями в динамичном нефтяном бизнесе, опередила другие нью-йоркские группы по масштабам контролируемых активов и степени влиятельности. Выдвижение Рокфеллеров происходило за счет потеснения моргановской группы, которая до этого была самой мощной в экономике США и опиралась на господство в традиционных отраслях промышленности, в первую очередь сталелитейной.

Затем расстановку сил в промышленном звене американского финансового капитала стали определять новые отрасли, возникшие в связи с развитием НТР: электроника, вычислительная техника, точное приборостроение, средства автоматизации и др. Моргановские банки «Морган гэрэнти траст», «Бэнкерз траст», «Морган Стэнли», «Смит Барни», страховой гигант «Пруденшл лайф» и другие финансовые институты группы приняли активное участие в финансировании новых отраслей. Промышленные компании с существенным контролем группы Морганов (например, «Нэшнл кэш реджистер», «Контрол дейта», «Сперри рэнд», «Дженерал электрик», «Ханнуэлл» и др.) стали самыми динамичными и прибыльными в американской промышленности в период ее структурной перестройки, связанной с доминированием наукоемких производств.

Важную роль в конкурентных успехах моргановской группы играет ее активное участие в военном бизнесе. Ранее было показано, что один из лидеров банковского дела США, моргановский «Бэнкерз траст», занял уникальное положение по сравнению с другими банками-

гигантами в контроле собственностью над военными концернами, в том числе калифорнийскими. В списке кредиторов, гарантов, владельцев и управляющих ценными бумагами крупнейших корпораций чаще других мы встречаем названия моргановских кредитно-финансовых институтов. В 80-е годы этой «классической» группе финансового капитала США удалось вновь усилить свои позиции в связи с новым этапом НТР. Микроэлектроника, робототехника, информатика, биотехнология, другие новейшие отрасли хозяйства развиваются с участием капиталов и под функциональным, управленческим, организационным, научно-технологическим контролем Морганов. Если раньше этот контроль в отдельных корпорациях был практически абсолютным, то теперь и эту группу в серьезной степени затронула общая тенденция к разделу решающих позиций собственности, различных старых и новых форм связей между финансовыми и промышленными компаниями с другими группами, пусть и менее удачливыми.

«Морган гэрэнти траст» входит в состав трех главных акционеров 62 американских компаний из «клуба 500». Этот же банк — один из трех обладателей самых крупных пакетов акций в 10 из 30 лидеров промышленного бизнеса в капиталистическом мире и в 15 из 30 самых мощных промышленных корпораций США. Среди гигантов, чьим главным акционером является банк, «Интернэшнл пайпер», «Жиллет», «Дженерал электрик», ИБМ, ИТТ, «Филип Моррис», «Проктер энд Гэмбл» и многие другие всемирно известные своим могуществом транснациональные корпорации США¹². Но, например, в «Дженерал электрик» — бывшей опоре моргановской группы — второй по величине пакет акций в руках «Ситикорпорейшн», а в «Ю-Эс-Экс» за «Морган гэрэнти траст» следует в списке владельцев решающих для контроля пакетов рокфеллеровская страховая монополия «Эквитэбл лайф». В нефтяном бизнесе совокупность таких показателей, как акционерная собственность, личная уния и кредитные связи, свидетельствует о том, что рокфеллеровские банки и финансовые институты делят контроль со своими нью-йоркскими конкурентами. Характерен состав ведущих акционеров крупнейшей корпорации группы Рокфеллеров — нефтяного гиганта «Экссон»: первый и четвертый по величине пакеты акций находятся в руках рокфеллеровского «Чейз Манхэттен» и семьи Рокфеллеров; вторым и третьим акцио-

нерами выступают «Морган гэрэнти траст» и «Мэньюфэкчурерз Хановер». Моргановский банк постоянно действует в качестве агента по размещению ценных бумаг «Экссон», «Ситикорпорейшн» руководит ее трансфертными операциями, а «Мэньюфэкчурерз Хановер» — один из ее крупнейших кредиторов. Конкуренция между участниками нью-йоркской коалиции финансового капитала происходит, таким образом, не только путем прежнего открытого соперничества, но и в форме негласных соглашений, взаимодействия, постоянного передела сфер контроля.

Тенденция к консолидации ряда групп в более крупные образования финансового капитала отступает на второй план перед центробежными силами в те периоды, когда условия бизнеса значительно ухудшаются. Так, «кризис задолженности» 80-х годов по-разному сказался на отдельных самых крупных банках. Среди нью-йоркских гигантов в трудное финансовое положение попал «Чейз Манхэттен»: в разгар банковского кризиса в 1984 г. его чистая прибыль в годовом исчислении сократилась на 5,6 %. «Ситикорпорейшн» удалось добиться роста этого главного показателя деятельности, но всего на 3 %, а «Мэньюфэкчурерз Хановер» — на 4 %. В то же время моргановские банки смогли обеспечить рекордный рост прибылей: «Бэнкерз траст» — на 17, а «Дж. П. Морган» — на 16,9 %. Прибыль рокфеллеровского «Кемикл Нью-Йорк бэнк» возросла на 11,5 %¹³.

Примерно такая же ситуация сложилась в калифорнийской «сверхгруппе». Чистая прибыль «Бэнкамерика» уменьшилась на 12 %, а у его главных конкурентов в банковском звене она возросла: у «Фёрст интерстейт» — на 11,7 у «Секьюрити пасифик» — на 10,1 %¹⁴.

Естественно, что успех одних достигается за счет ущемления интересов других. В частности, среди главных причин неурядиц в кредитной системе середины 80-х годов — увеличение числа и объемов «проблемных» кредитов (развивающимся странам, фермерам, торговому флоту, ряду отстающих промышленных компаний). В этих условиях обострилась борьба между банками внутри нью-йоркской и калифорнийской коалиций за заемщиков, обладающих прочным финансовым потенциалом, за перехват наиболее выгодных сделок в некредитных операциях и др.

И все-таки очевидно, что в лице нью-йоркской и калифорнийской коалиций финансового капитала мы имеем дело с новой, более высокой, чем традиционная финансовая группа, ступенью монополизации. Внутренняя конкуренция между элементами ее институциональной структуры не должна затмевать общую тенденцию к появлению новой организационной формы финансового капитала. Сферы, где интересы тех же ведущих банков Нью-Йорка не совпадают и противоречат друг другу, достаточно обширны. Это относится к промышленным корпорациям, лидерам сферы услуг, крупным страховым компаниям и др. Процесс образования подобных коалиций внутренне противоречив, он сам представляет одну из современных форм конкурентной борьбы.

Этот укрупненный по сравнению с прежними элемент структуры финансового капитала является новым лишь относительно. По существу речь идет о дальнейшей эволюции финансовых групп. Изменение обстановки в экономике, усложнение монополий, характера их собственности и контроля определили не исчезновение этих групп как таковых, а расширение имущественных, функциональных, личных и других связей между ними. А это в свою очередь вызвало к жизни внутренне противоречивый процесс консолидации монополистических альянсов, сцементированных не семейными или региональными узами общности, а переплетением интересов во имя конкурентных побед в борьбе с другими подобными же альянсами (реальными или потенциальными). Поэтому такие новообразования финансового капитала, складывающиеся в экономике США, «коалиции», «ассоциации», «сверхгруппы» точнее представляют собой финансовые группы нового типа. Применение других терминов вызвано лишь необходимостью разграничения таких групп и семейно-региональных групп традиционного образца.

Требует уточнения и название той или другой группы нового типа. Существующие термины представляются не всегда удачными, поскольку следует отделить, скажем, калифорнийскую группу в ее современном виде от техасской, которая пока к новому типу не относится. Несмотря на «географический» аспект обоих названий, эти группы различны по характеру. Калифорнийская, как мы видели, выросла на базе переплетения трех ранее существовавших финансовых групп. Сфера ее влияния

и территориальная экспансия простираются далеко за пределы западных штатов и включают в себя многочисленные участки в контроле над крупнейшими корпорациями страны в самых разных отраслях. Ведущие банки группы относятся к наиболее мощным банкам в США. Характер отношений с такой же по типу нью-йоркской коалицией определяется острым соперничеством, включает многие переплетения в результате совместного контроля в одних и тех же сферах.

Что же касается тexasской финансовой группы, то ее быстрый рост в послевоенные годы был связан с бурным промышленным строительством, развитием нефтяного бизнеса, притоком населения в южные штаты. На этих дрожжах выросло много крупных состояний, сложилась финансовая группа с «Тексас коммерс бэнкшэйрз» в ядре. В нее вошел целый ряд ведущих промышленных корпораций Юга. «Техасский пенсионный фонд» включился в погоню за акциями. В американской экономической литературе появились утверждения о радикальном изменении в соотношении сил между восточными штатами и «южным поясом».

Нет сомнения, что в рядах американской финансовой олигархии тexasцы занимают видное место, а финансово-промышленный потенциал, контролируемый группой, весьма значителен в абсолютном выражении. Но эта группа не обладает столь могущественным банковским звеном, как калифорнийская. Сфера ее влияния не выходит за пределы южных штатов. Среди 200 лидирующих нефинансовых корпораций США лишь в очень немногих присутствует контроль тexasской группы, да и то в примерно равной доле с другими группами. Так, в одной из самых мощных монополий, «Тексас инструментс», тexasскому «Рипаблик нэшил бэнк оф Даллас» через траст-отдел принадлежит очень большой по нынешним временам пакет акций — 9,89 %, но еще 11 % акций находятся в руках моргановских «Морган гэрэнти траст» и «Пруденшл лайф»¹⁵.

Почти все крупные компании, с которыми группа связана по собственности или функционально, имеют штаб-квартиры в Техасе. Разобщенность действий экономических магнатов этого штата, отсутствие сплоченности ослабляют конкурентную силу группы, нейтрализуя количественный рост здешних капиталов и корпораций. В этих условиях сдвигами в территориальном размещении производительных сил в пользу Юга в зна-

чительной мере сумели воспользоваться не тexasские группы, в первую очередь восточные. Большинство крупнейших промышленных корпораций в южных штатах контролируется именно ими.

Региональные группы Среднего Запада привлекают повышенное внимание новой калифорнийской коалиции. Но и консолидирующаяся нью-йоркская коалиция заинтересована в дележе промышленного и банковского капитала кливлендской и детройтской финансовых групп регионального типа. Между новыми укрупненными «сверхгруппами» развернулась борьба за сферы контроля в здешних главных корпорациях, банках, в регионе в целом. Так, кливлендская группа явно утрачивает контроль над одной из ключевых промышленных компаний своего ядра — транснациональным гигантом TRW. «Нэшнл сити бэнк оф Кливленд» до сих пор является ее первым акционером и имеет большую долю участия в капитале. Но вторым акционером стала одна из крупных инвестиционных компаний Калифорнии, а третьим — моргановская «Пруденшл лайф». Некливлендские акционеры постепенно наращивают свой удельный вес участия.

Роль главного инвестиционного банкира TRW делят нью-йоркский банк «Смит Барни» и калифорнийская инвестиционная компания — второй акционер. Облигации корпорации в больших количествах скупают та же «Пруденшл» и другие страховые гиганты восточной «сверхгруппы». Таким образом, старые, традиционные связи корпорации с кливлендской группой отошли на второй план, их место заняли новые, возникшие в ходе раздела влияния внутри TRW двумя мощными ассоциациями финансового капитала. Интерес к TRW той и другой значительно укрепился в последние годы, когда корпорация была подключена к реализации СОИ: она входит в первую десятку подрядчиков Пентагона по этой программе, а их прибыль примерно вдвое превышает среднюю прибыль на капитал у гражданских корпораций. По такому же сценарию происходит утрата контроля кливлендской и детройтской групп в их главных банках.

Что касается прежних семейных финансовых групп США, то их судьбы складываются по-разному в каждом конкретном случае. Но и здесь общей является тенденция преобразования сложившейся структуры собственности и власти. В одних случаях это ведет к усилению

потенциала контроля за счет включения «на равных» в более крупные коалиции сросшихся друг с другом банковских и промышленных монополий, в других — утрачивается былое могущество семейных групп. Они оказываются растворенными в более сильных формах контроля и подчинения новых «сверхгрупп».

И то и другое было показано на примере отдельных семейных финансовых альянсов. Сейчас же важно вспомнить это в контексте развития межгрупповых отношений, путей приобщения прежних «империй» к финансовым группам нового типа. Консолидация их идет за счет размывания не только периферии, но и ядра бывших семейных и региональных союзов монополий, которые подключаются к зонам влияния новых коалиций и делятся между ними.

По существу в экономике США сложились два крупных центра контроля финансового капитала: западный — в виде калифорнийской финансовой группы нового типа и восточный — в виде ее нью-йоркского конкурента.

В нью-йоркской «сверхгруппе» автономия, сепаратность интересов, собственности и деятельности участников выражены отчетливее, чем в калифорнийской. Скажем, органо-финансовые и нефинансовые монополии, несмотря на перестройку собственности и функциональных связей, сохраняют некоторые черты единой хозяйственной структуры. То же относится к группам «Ситикорпорейшн», рокфеллеровской. Но эти структуры тесно переплетены между собой, что придает им уже новые черты надгруппового (по отношению к прежним группам) объединения внутри финансового капитала.

Калифорнийской коалиции потребовалось большее ослабление прежних групповых связей для осуществления экспансии в масштабах национальной экономики. Это обусловлено, во-первых, тем, что здешние банки и другие финансовые институты, вокруг которых формировались сначала три группы, а затем их коалиция, отставали от нью-йоркских по размаху операций, степени контроля над промышленно-торговыми корпорациями и др. Во-вторых, монополистический бизнес Калифорнии приступил к переделу контроля в хозяйстве США позже нью-йоркского; для завоевания позиций нужно было вытеснить «старые капиталы», заменить своими уже существующие формы привязки корпораций

к прежним семейным и региональным финансовым группам (например, детройтской, кливлендской, Меллонов). В-третьих, консолидация калифорнийских групп в коалицию стимулировалась их совместным контролем над военным производством с присущим ему самым высоким уровнем прибыльности, где дележ позиций с другими группами был, как мы видели, крайне нежелателен. Все это обеспечило преимущество межгрупповых связей перед внутригрупповыми. Изменились сферы не только контроля, но и ядра каждой из прежних групп: укрепилась база переплетенной собственности, интересов, операций калифорнийской «сверхгруппы» в целом. Поэтому сейчас вряд ли можно считать, что прежние финансовые группы — лос-анджелесская, сан-францисская и «Бэнкамерика корпорейшн» — обладают как участницы нью-йоркской коалиции чертами самостоятельных монополистических структур, образованных на надкорпорационном уровне.

Обоим центрам контроля американского финансового капитала свойственна диверсификация собственности, операций, связей как за счет сложения и переплетения потенциалов участников этих коалиций, так и путем агрессивного захвата бывших сфер господства семейных и региональных альянсов старого образца. Причем в последние годы ими все активнее перехватываются корпорации и институты, составлявшие ядра таких групп.

Необходимо учитывать, что оба звена финансового капитала США значительно расширились по составу. Промышленная ветвь представлена не только собственно корпорациями, действующими в промышленном производстве, но и монополиями сферы услуг, торговли, агробизнеса и др. Банки, как известно, контролируют финансовую сферу совместно с мощными страховыми, пенсионными и другими институтами. И. Д. Иванов отмечает, что «это расширяет типологию капиталов, участвующих в анализируемом слиянии с обеих сторон данного процесса»¹⁶. В контексте формирования двух центров силы финансового капитала США это означает, что объектом их контроля становятся все секторы хозяйства. С этой точки зрения экономическая власть складывающихся «сверхгрупп» гораздо существеннее, не только по масштабам, но и в качественном плане, по сравнению с той, которой обладали даже наиболее мощные финансовые группы прошлого. Само возникновение такой более высокой формы монополизации было вызвано

к жизни и этим процессом усложнения состава финансового капитала, появления в нем новых элементов.

Конечно, власть новых центров контроля над американской экономикой далеко не абсолютна. За пределами зон влияния коалиций Нью-Йорка и Калифорнии существует много крупных корпораций, в том числе и монополий разных сфер, в контроле над которыми эти «сверхгруппы» не участвуют. Еще борются за свои позиции клановые и локальные объединения монополий. Вне монополистического сектора — подвижная по составу масса средних и мелких фирм, только частично находящаяся под контролем (прямым или косвенным) той или иной группы монополий.

В американской экономике увеличивается количество иностранных компаний, которые не входят в орбиты влияния национальных групп и коалиций, хотя часто и переплетены с ними имущественными и операционными связями. Те же процессы, которые породили формирование центров экономического контроля нового типа, обусловили и подвижность границ между сферами их влияния, сочетание совместного и сепаратного контроля внутри «сверхгрупп» и между ними.

Укрупнение организационных форм финансового капитала не завершилось и не могло завершиться с появлением финансовых групп семейно-регионального типа. Такие группы в значительной степени носили на себе отпечаток «капитала вообще», хотя и были порождены доминированием финансового капитала. Высокая доля прямого участия в капитале, необходимая для контроля, ограниченность влияния по отраслям и географическим зонам, относительно узкий круг корпораций-участниц и их тесная привязка к тому или иному банку — эти черты традиционных локально-клановых групп не соответствовали всеобщности финансового капитала, его максимальной оторванности от непосредственного производства. Это были элементы, заимствованные монополизмом, пусть и в превращенном виде, у более ранних форм капитала. Диверсификация производства, возникновение огромной довлеющей над производством сферы фиктивного капитала, эволюция акционерных обществ требовали повышения степени зрелости форм собственности. А это в свою очередь обеспечивалось ростом концентрации и централизации капитала до пределов, при которых высшей точкой в развитии процесса стала уже не прежняя финансовая группа, а более крупное

объединение, в большей мере соответствующее природе финансового капитала. Поэтому коалиции, «сверхгруппы» являются результатом консолидации верхушки господствующего при империализме финансового капитала в свойственной ему внутренне противоречивой форме.

Дальнейшее развитие событий позволит судить о том, окажутся ли складывающиеся центры контроля над экономикой США достаточно устойчивым способом монополизации. Новые данные покажут, по каким конкретным направлениям будут развиваться консолидация надмонополистических структур и неминуемая конкуренция между ними. Ход этого соперничества центров контроля может в самых общих чертах прогнозироваться по сценарию монополистической конкуренции вообще, известному нам сначала по борьбе монополий, а затем финансовых групп: укрепление одних путем захвата позиций других, появление новых и вытеснение старых лидеров, постоянный передел сфер господства и влияния. Но повышенный, укрупненный уровень монополизации в надгрупповых центрах контроля, несомненно, породит дополнительные формы и способы монополистической конкуренции. Об этом свидетельствуют уже существующие отношения нью-йоркской и калифорнийской коалиций друг с другом, между ними и аутсайдерами в лице еще сохранившихся прежних финансовых групп и других объединений монополий.

Консолидация верхушки финансового капитала в новой форме, более соответствующей его природе, чем предыдущие, конечно, не устраняет громаднейшей подпочвы старого капитализма. Отношения капитализма как такового «в снятом виде» воспроизводятся в монополизме любой степени зрелости. Рассматривая рост монополизации, нельзя забывать слова В. И. Ленина о том, что «чистый империализм без основной базы капитализма никогда не существовал, нигде не существует и никогда существовать не будет»¹⁷.

Но и развитие самих монополистических отношений требует постоянных изменений в организации собственности и контроля. В этом смысле формирование центров контроля типа нью-йоркского и калифорнийского — прямое следствие гигантского развития финансового капитала. Своеобразным аналогом рассматриваемой тенденции в организации финансового капитала на международном уровне (при всей условности такого сопостав-

ления) можно считать существование и борьбу трех основных центров межимпериалистической конкуренции в современном капиталистическом мире. Общность этих разнопорядковых явлений состоит в том, что борьбу за командные позиции в обоих случаях ведут друг с другом гораздо более крупные, чем раньше, группировки как на национальном, так и на интернациональном уровне. В этом выражается значительное усиление господства финансового капитала во всех сферах экономики и за ее пределами.

3. Пирамиды собственности и контроля

Формирование укрупненных центров экономической власти вносит новые аспекты в организацию контроля и структуру собственности, но ничего не говорит об их принадлежности и персонификации.

Вопрос о персонификации в современной экономике США предполагает прежде всего выявление межинституциональных связей, монополистических альянсов нового типа. Известно, что с переходом капитализма в империалистическую стадию резко углубился отрыв капитала-собственности от капитала-функции. Разгул стихии фиктивного капитала в послевоенные десятилетия во многом способствовал этому процессу. В результате соотношение собственности и контроля изменилось. Эволюция акционерного владения ценными бумагами привела к многократному уменьшению тех доз собственности, которые достаточны для безусловного контроля. Сама по себе акционерная собственность в еще большей степени, чем раньше, теперь сочетается с другими, в том числе и многими новыми, способами контроля. Кроме того, содержание понятия «контроль» стало более неоднозначным применительно к различным хозяйственным структурам. На разных уровнях этих структур механизм контроля выглядит неодинаково. В одних случаях он проявляется достаточно рельефно и определено, в других действует анонимно и опосредованно. Но, взятые вместе, все уровни образуют единую пирамиду контроля экономики в интересах самой крупной монополистической частной собственности.

Начнем с уровня корпораций нефинансовых сфер. Здесь в подавляющем большинстве случаев собственность и контроль, во-первых, особенно анонимны, обез-

личены и, во-вторых, оторваны друг от друга. Обезличенность контроля обуславливается тем; что далеко не во всех корпорациях можно с определенностью назвать владельцев пакетов акций, которые могли бы, опираясь на свою долю в капитале, диктовать стратегию. Не часто среди таких акционеров мы находим индивидуальных держателей, конкретные семьи. Основная масса самых крупных держателей — финансовые институты, но и они не имеют, как правило, существенных позиций в акционерном капитале каждой отдельной корпорации. Анонимность контроля усиливается тем, что кроме банков, страховых и сберегательных учреждений, лидирующих в своем бизнесе, среди первых держателей пакетов акций значатся безвестные пенсионные системы местного значения, а в ряде случаев они вообще не указываются.

Не способствует идентификации контролирующих собственников и участие промышленных корпораций в капитале друг друга. Они довольно редко выступают ведущими держателями, но, например, в «Эллайд» очень большой для современных условий пакет в 10% принадлежит «Текстрон». В капитале этого концерна-гиганта необычно высока доля двух банков — «Олд стоун бэнк» и «Норс-Уэст Пенсильвания бэнк» (соответственно 17 и 10%). В «Амакс» 21,17% акций находятся в руках самого крупного акционера — «Сокал», в «Асарко» 20,2% акций держит тот же «Эллайд».

Характерно, что во всех этих корпорациях, относящихся к самым мощным в США, доля участия «собратьев» по промышленному бизнесу намного превышает средний уровень общего массива крупных компаний США. К причинам этого явления мы еще вернемся. Пока же важно то, что нефинансовые корпорации — владельцы ведущих пакетов акций — сами принадлежат множеству акционеров, среди которых лидируют все те же известные и неизвестные финансовые институты. Появляется дополнительная ступень в пирамиде собственности, укрепляется ее анонимность.

Что касается оторванности собственности от контроля на уровне корпораций нефинансовой сферы, то она выражается прежде всего в той же недостаточности любого из пакетов для занятия командных позиций. Это относится к преобладающим по численности случаям, когда каждый из главных акционеров имеет менее 5% капитала. При современной распыленности акций, ко-

нечно, и небольшая, но самая крупная доля участия может быть основой для полного контроля. Такая возможность нередко реализуется. Но чаще, как мы знаем, крупные корпорации превратились в объект дележа изнутри между мощными финансовыми институтами, союзами монополий разных сфер. В этих случаях собственность и контроль не персонифицируются в лице одних и тех же институтов и монополистических объединений, причем контроль еще более анонимен, чем собственность.

Помимо имущественной базы контроль в растущей степени опирается на финансовые, расчетные, другие формы обслуживания, личную унию, технологическую привязку, сбытовые операции и т. д. Многие из этих способов, как известно, традиционны для контроля. Новое заключается в том, что их роль в последнее время значительно усиливалась по мере резкого сокращения крупнейших пакетов. Только в совокупности акционерный и неакционерный контроль может обеспечить командные позиции в деятельности корпорации.

Здесь мы возвращаемся к объяснению необычно высокой доли промышленных монополий в капитале друг друга. Видимо, решающую роль играет то обстоятельство, что промышленные компании имеют в своем распоряжении, как правило, более скромный арсенал методов контроля, чем финансовые институты. Исключаются расчетные операции и почти все формы финансовых связей. Если и осуществляется прямой межкорпорационный кредит, то он несравним с масштабами банковского кредитного обслуживания. Главными формами взаимоконтроля промышленных корпораций остаются персональные связи и переплетение собственности. Именно поэтому личная уния среди промышленных монополистов распространена не меньше, если не больше, чем между промышленниками и банкирами*. А участие в капитале сохраняется почти на уровне, свойственном начальным этапам развития империализма.

Однако концентрация неакционерных форм контроля достигается тоже весьма непросто. И в этом смысле самые крупные корпорации стали объектом раздела

* Э. Херман отмечает, что в 70-е годы промышленные корпорации были самым крупным источником представительства в директоратах первых 500 компаний нефинансовой сферы. За ними следовали коммерческие и инвестиционные банки (Herman E. Op. cit. P. 129).

между банками, другими финансовыми институтами, их альянсами. Меняются кредиторы, гаранты облигационных выпусков, эмитенты акций и т. д. Правда, здесь привязка к тому или иному банку, пенсионному фонду и др. может быть достаточно устойчивой, но все-таки преобладает тенденция к дележу сфер влияния и по этой линии внутри мощных компаний. В таких условиях источник контроля скрыт, причем кредитная зависимость от банка сочетается с облигационным обслуживанием страховой монополией, финансовыми услугами других учреждений.

Возникает иллюзия «самоконтроля» нефинансовых корпораций, получившая отражение в буржуазной экономической науке. Ее идеологический смысл очевиден: собственность расплывлена между тысячами держателей акций, никаких центров контроля над корпорациями нет ни по линии имущественных переплетений, ни по функциональным связям. Из этого следует, что промышленные, торговые и другие монополии США функционируют не в интересах каких-то классов или социальных групп, а исключительно для производства продуктов, услуг, выплаты дивидендов и налогов. Ключевой фигурой контроля становится в этих теориях менеджер, а сам контроль подменяется практикой внутрифирменного управления (варианты теории менеджериализма) либо внимание акцентируется на роли институтов в акционерной собственности и делаются выводы о принадлежности решающих позиций экономической власти в современном капиталистическом обществе разного рода «техноструктурам», «самонастраивающимся системам» и т. д. (варианты теории институционализма). Следующий логический шаг в этих рассуждениях приводит к еще более «радикальным» утверждениям, что поскольку акции в значительной части сконцентрированы в пенсионных фондах, то основными получателями акционерной прибыли являются пенсионеры. Упоминаясь уже А. Берли обосновал таким путем тезис о «социализации частной собственности», а П. Дракер — тезис о «социализме пенсионных фондов»*.

В ходе анализа эволюции взглядов буржуазной науки

* Критика теорий менеджериализма и институционализма дана в ряде работ советских авторов; среди публикаций по этим проблемам обращает на себя внимание интересная и содержательная работа Ю. Б. Кочеврина «Эволюция менеджериализма: Опыт политико-экономического анализа» (М., 1985).

на вопрос о финансовых группах (см. гл. III) было показано, что одним из ее краеугольных методологических дефектов является смешение понятий финансового капитала и финансового контроля, что приводит к невозможности реальной оценки расстановки сил в экономике империализма. Сейчас речь идет именно о финансовом контроле в узком смысле слова, включающем в себя и контроль собственностью в конкретных корпорациях. Здесь мы встречаемся практически с теми же авторами. Ведь когда проблема касается финансового капитала, его организационных форм (союзов монополий, финансовых групп), эти авторы, спутав две разные категории, спорят об источниках внешнего влияния в крупных компаниях на базе финансовых отношений — участия в капитале, кредитов и др. Но и этот вопрос применительно к оценке роли монополистической собственности, как правило, уводит буржуазных исследователей в сторону от действительности, причем даже тех, кого фактические данные вынуждают признать, что нефинансовые корпорации контролируются собственностью, несмотря на все перемены в ее структуре.

Очевидно, что вопросы о собственности и контроле в корпорациях принципиальны для характеристики современного капитализма. По существу речь идет о том, сохранилась ли капиталистическая собственность в нефинансовых корпорациях и являются ли они объектом какого-либо внешнего контроля. Актуальность ответов на эти вопросы усилена в наши дни тем, что смена форм государственного воздействия на экономику США в виде неоконсерватизма, как известно, включает в себя принцип невмешательства в дела частного бизнеса, рыночного «саморегулирования» капиталистического механизма. Тем самым обогащается питательная среда апологетических концепций о социально-экономической системе капитализма как сообществе «принадлежащих стране», никем не контролируемых корпораций, плоды деятельности которых обеспечивают интересы самых широких слоев общества. Примерно к тем же выводам приводит буржуазных авторов внешний вид собственности и контроля на уровне корпораций финансовой сферы — банков, пенсионных фондов, страховых компаний и др. Здесь в еще большей степени, чем в рядах производственно-торговых монополий, создается иллюзия отсутствия частной собственности и «самоконтроля».

На рубеже 70—80-х годов самый большой пакет акций в одних руках среди 10 крупнейших коммерческих банков США составлял 4,22% (в «Уэстерн бэнккорпорейшн»). В большинстве же случаев доля первого акционера не достигала и 3%. Среди 30 собственников, владеющих тремя самыми крупными пакетами во всех 10 банках, значатся 20 акционеров. К ним относятся 3 семьи, каждая из которых находится в числе первых трех держателей: Рокфеллеры — в «Чейз Манхэттен корпорейшн» (1,88%), Кирби — в том же банке (0,93%), Жиллет — в «Кемикл бэнк» (0,94%). «Морган гэрэнти траст» фигурирует в этом списке 7 раз, «Ситикорпорейшн» — 3 раза. Кроме того, здесь упоминаются две пенсионные системы — калифорнийская (2 раза) и нью-йоркская (1 раз) — и 5 других финансовых институтов. Характерно, что среди 30 лидирующих собственников 18 — эти же банки первой десятки¹⁸. Анонимность собственности очевидна: дисперсия акционерных частей и лидерство финансовых институтов во владении фиктивным капиталом «себе подобных» создали видимость принадлежности банков в основном друг другу.

Дело выглядит так, что банки связаны системой взаимовладения с участием других немногих крупных финансовых институтов. Никаких альтернативных контролирующих центров нет, исключая только формальное влияние органов государственного регулирования. Собственность и контроль разобщены, ибо небольшие пакеты в руках самых крупных акционеров не могут быть фундаментом господства в современных мощных банковских комплексах. Именно так характеризуется положение финансовых монополий буржуазной наукой.

Однако уже здесь обнаруживаются два интересных явления. Во-первых, круг акционеров-лидеров в капитале банковских монополий намного уже, чем в промышленных корпорациях. В списках владельцев первых трех пакетов мы встречаем повторяющиеся названия одних и тех же немногих банков. При всем распылении акций более внимательный анализ показывает, что в среде крупного финансового бизнеса собственность на ценные бумаги банковских корпораций в значительной мере сосредоточена в руках определенных институтов — крупных коммерческих банков. Приведенные примеры («Морган гэрэнти траст» как акционер — лидер в семи банках первой десятки, а «Ситикорпорейшн» — в

трех) можно дополнить. В самом «Морган гэрэнти траст» наибольший пакет акций принадлежит той же «Ситикорпорейшн» (2,63 %), второй — «Чейз Манхэттен» (1,43 %), третий — «Мэнюфэкчурерз ХанOVER» (1,42%), четвертый — «Бэнкерз траст» (1,10%). И за пределами первой десятки банков у тех же и немногочисленных других владельцев небольшие по доле, но крупнейшие пакеты. Взятые вместе, эти участия дают картину контроля собственностью над всей системой банков через своеобразный механизм диверсификации ценных бумаг каждого из контролирующих банков-гигантов.

Связь собственности и контроля становится более наглядной, осязаемой, если выделить определенные группы «взаимовладеющих банков». «Морган гэрэнти траст» входит в число трех первых акционеров в шестерке лидирующих банковских монополий Нью-Йорка. Тесно переплетены по капиталу калифорнийские банки. Те и другие связаны владением акций между собой, а также совместно участвуют в капитале как ведущие акционеры во многих банках по всей территории страны. Для них в высшей степени характерна и личная уния.

Есть и другие группы банков, правда менее мощные и даже проигрывающие в последнее время в конкурентной борьбе. Мы помним историю распада ядер чикагской и кливлендской региональных групп. Вернемся к ней с точки зрения группового поведения банков. Эту группу в финансовом звене составляли такие гиганты, как «Континентал Иллинойс», «Фёрст Чикаго» и «Хэррис бэнккорпорейшн», а также связанные с ними «Фёрст бэнк систем» и «Норс-Уэст бэнккорпорейшн». Между ними установилась система персонального взаимодействия. «Континентал Иллинойс» имел с «Фёрст Чикаго» в начале 80-х годов 36 совместных участия в директоратах, а с «Хэррис бэнккорпорейшн» — 21.

Тесным было взаимодействие банков в отношениях с промышленными корпорациями. Например, «Фёрст Чикаго» являлся главным кредитором «Интернэшнл харвестер», владел четвертым пакетом ее акций, участвовал в размещении ее облигаций, был связан с нею прямыми и косвенными узами личной унии и управлял 40 % ресурсов ее пенсионного фонда. «Континентал Иллинойс» в то же время был в числе главных акционеров корпорации, выступал гарантом эмиссии облигаций, имел с ней два прямых и ряд косвенных перепле-

тений по директоратам, управлял частью пенсионного фонда. Очевидно, что происходил раздел сфер влияния между обоими банками внутри этого промышленного гиганта. Но особенно характерно то, что все эти банки обладают одной и той же специфической распределения акционерной собственности: необыкновенно большая доля участия одного акционера, которым является сам банк. Здесь мы видим своеобразный вариант анонимной собственности — владение собственным акционерным капиталом. Так, «Континентал Иллинойс» до его фактической национализации в 1984 г. имел 3,83% собственного капитала и был при этом первым акционером. Лидировали среди своих владельцев и остальные: «Фёрст бэнк систем» (3,09%), «Норс-Уэст» (5,40%), «Фёрст Чикаго» (6,1%)¹⁹.

Само по себе наличие такой общей черты у этих банков, не свойственной основной части банковских корпораций, симптоматично. Оно говорит о групповой принадлежности формально не зависимых друг от друга институтов финансовой сферы. Объяснение тут, видимо, может быть только одно. Перед лицом конкуренции более мощных калифорнийских и нью-йоркских банков чикагская группа выбрала способ консолидации контроля, совмещающий переплетение по собственности между собой с большой долей самовладения. Способ оказался неэффективным. Наряду с банкротством «Континентал Иллинойс» последовало поглощение попавшего в финансовый кризис «Хэррис» канадским «Бэнк оф Монреаль». На грани краха оказался и «Фёрст Чикаго».

Но для нас важно в данном случае групповое единство, четко проявившееся в структуре собственности этих банков в 70-е — первой половине 80-х годов. Оно свидетельствует о том, что крупные банки совсем не так бесконтрольны, а их принципиальная политика подчиняется стратегическим решениям определенных центров контроля. Вместе с тем, когда для цементирования этих отношений понадобилось увеличение концентрации собственности, оно было произведено, причем в специфической форме «самовладения».

В несколько других формах проявилась групповая принадлежность трех банков, составлявших ядро региональной кливлендской группы. Это уже известные «Америтраст» (до 1983 г. называвшийся «Кливленд траст»), «Нэшнл сити бэнк оф Кливленд» и «Юнион коммерс бэнк». Здесь имелись совместные связи с про-

мышленными корпорациями, присутствовала личная уния. Но главным направлением конкурентной борьбы было выбрано повышенное по сравнению со средним по стране участие в капитале друг друга: система переплетающихся акционерных взаимоотношений варьируется от 5,9 до 11,1%²⁰. Такой курс в формировании собственности соответствовал общей политике «круговой обороны» кливлендской финансовой группы. В 70-е годы, чтобы не допустить размывания сферы своего контроля, эти банки настаивали на слияниях местных промышленных корпораций. Так, когда над «Клевит корп.» нависла опасность поглощения компаниями восточной группы, банками было организовано ее слияние с местной корпорацией «Гульд». «Америтраст», обладающий довольно крупными пакетами акций в кливлендских компаниях «Осборн» и «Шервин — Уильямс», заметив интерес к ним внешних конкурентов, настоял на их слиянии друг с другом. Эти операции были облегчены групповым единством банков, опиравшимся при сопротивлении соперникам и на более мощную в сравнении с общепринятой совместную акционерную собственность.

Кливлендской финансовой группе не удастся сохранить таким путем свои позиции. Наступление калифорнийской и нью-йоркской «сверхгрупп» размывает уже не только периферию, но и ядро этого регионального по сути альянса финансового капитала США. Постепенно из ядра группы «выпадают» главные корпорации ее промышленного звена. Судьба TRV уже была прослежена. В «Рипаблик стил», тесно сросшейся в свое время с «Америтраст», сейчас около 6% капитала находится у мощного калифорнийского финансового института «Лорд Аббетт». Кредиты корпорация получает в основном от калифорнийских банков, а обслуживание инвестиционных операций — от финансовых учреждений Нью-Йорка.

Химический концерн «Шервин — Уильямс» до сих пор контролируется по линии собственности тем же «Америтраст» (с очень большой долей — 25% в акционерном капитале). Но даже здесь усиливается влияние аутсайдеров. Облигационные займы регулярно размещает «Пруденшл лайф», главным инвестиционным банкиром стал «Смит Барни». Уже неоднократно поступали предложения о слиянии с некливлендскими химическими монополиями. От ядра группы откололась и машиностроительная корпорация «Уайт консолидейтед инда-

стриз». Раньше она полностью контролировалась здешними банками, особенно тесные связи были с тем же «Америтраст». Теперь контроль перешел к «Вестингауз электрик» и нью-йоркским финансовым институтам. В кливлендской группе нет ни влиятельных инвестиционных банков, способных разместить крупный облигационный заём, ни сравнимых с нью-йоркскими страховыми монополиями финансовых учреждений — главных покупателей облигаций.

Старые, традиционные связи кливлендских корпораций со своей группой отошли на второй план, уступив место новым, возникшим в ходе разделения сфер влияния внутри местных монополий мощными ассоциациями финансового капитала. Здесь, как и в случае с чикагскими банками, довольно рельефно проявился групповой характер стратегии банков Кливленда, которая, правда, оказалась безуспешной перед натиском более сильных центров финансового контроля. Одновременно этот пример отчетливо показывает связь собственности и контроля у крупных банков. Их взаимозависимость стала очевидной в критической ситуации конкурентной борьбы, когда для сохранения своего контроля группой банков был предпринят усиленный обмен акциями друг друга, т. е. осуществлено укрепление базы переплетающейся собственности.

Другие институты финансовой сферы — пенсионные фонды, страховые и инвестиционные компании и т. д. — по своему организационному устройству еще больше, чем банки, усиливают иллюзию «расщепления атома собственности»*. Пенсионные фонды накапливают отчисления от заработной платы рабочих и служащих и от прибылей корпораций. Аккумулируемые средства вкладываются в ценные бумаги, главным образом в акции. Д. Котц приводит следующие данные: в середине 70-х годов на акции приходилось 56,7 % всех активов частных пенсионных фондов. Казалось бы, фонды, формируемые с целью выплаты пенсий рабочим и служащим, владеют значительной частью капитала промышленных и банковских компаний. Налицо распыление собственности и подрыв позиций контроля финансовой олигархии. Но все дело в том, не как, а кем осуществляется контроль

* Так назвали обнаруженный ими процесс «отделения собственности от контроля» А. Берли и Г. Минз, обосновывая теорию «революции управляющих».

в этой сложной структуре акционерной собственности. Д. Котц приходит к выводу: «Частные пенсионные фонды, которые, как правило, управляются траст-отделами коммерческих банков, обычно полностью передают банку право голоса по акциям»²¹. Другой американский автор, Э. Херман, добавляет, что многие пенсионные фонды тесно привязаны к тем промышленным корпорациям, при которых они существуют, и контролируются ими²².

Нельзя не согласиться с выводом, который сформулировал Ю. Б. Кочеврин: «Постоянно действующие растущие пенсионные фонды корпораций — важный рычаг контроля в руках тех, кто ими управляет»²³. Однако методы контроля здесь, пожалуй, наиболее замаскированы: экономическая консолидированная власть банковских и промышленных монополий над значительной частью акционерного капитала скрыта вывесками пенсионных фондов, имеющих доли участия одновременно в десятках компаний.

Рассматривая каналы сращивания финансовых и нефинансовых корпораций, мы видели, что пенсионные фонды играют важную роль среди крупнейших держателей акционерных пакетов в стране. Теперь же речь идет об их значении в структуре контроля собственностью. И здесь выясняется, что пенсионные фонды — своеобразный соединяющий механизм совместного контроля банков и промышленных корпораций.

Обезличенность собственности и контроля индивидуальных владельцев крупных капиталов возникает как раз в результате использования сложной системы промежуточных институтов. Контроль при этом достигается как равнодействующая многообразных способов влияния на поведение корпорации, а не только вследствие большой доли участия в капитале одного акционера. Примерно так же обстоит дело с инвестиционными компаниями. Э. Херман приводит данные о том, что в середине 70-х годов эти институты имели крупные пакеты (2% и более «голосующих акций») в 98 из 200 лидирующих нефинансовых корпораций²⁴. Сами инвестиционные компании преимущественно «открытого типа», иными словами, это — акционерные общества, продающие свои акции мелким инвесторам и вкладывающие капитал в акции, облигации и другие ценные бумаги. По закону каждая из этих компаний не имеет права покупать более 10% акций одной корпорации. Но

во-первых, уже такая доля в наши дни вполне достаточно для контроля. Во-вторых, разрешены «комплексы инвестиционных компаний», находящихся под общим управлением одной консультативной фирмы, организующей инвестирование всех их капиталов. Это превращает инвестиционные компании наряду с коммерческими банками в реальный центр контроля собственностью над большим числом компаний. Естественно, власть здесь сохраняет узкий круг лиц, использующих средства множества мелких инвесторов для контроля над значительными массами действительного капитала.

Инвестиционные компании «закрытого типа» менее анонимны как собственники. Купленные ими пакеты акций непосредственно контролируются «на взаимной основе» партнерами-совладельцами. Ю. Б. Кочеврин справедливо относит их к замаскированным формам личного владения²⁵, хотя в них собственность и контроль более очевидны и связаны друг с другом, чем у других институциональных инвесторов.

Это же относится и к страховым монополиям, организованным как взаимные общества. Как подчеркивает Е. Ф. Жуков, «здесь возможности установить диктатуру какой-нибудь клики магнатов шире, чем в акционерных обществах»²⁶. В других страховых компаниях, созданных на акционерной основе, ведущими держателями являются наиболее мощные коммерческие банки и промышленно-торговые корпорации. В этом случае внутри крупных страховых компаний собственность и контроль делятся между несколькими совладельцами.

Таким образом, мы видим, что и корпорации финансовой сферы — банки, другие институты — с точки зрения контроля и собственности не представляют собой конечных структур. Сепаратные пакеты акций, возможности влияния могут объединяться. Возникает вопрос о контролирующих группах, т. е. об уровне взаимодействия финансовых и нефинансовых корпораций.

По поводу этого этажа контроля высказываются самые разные взгляды и оценки, но сопоставление расчетов чаще всего невозможно из-за несовпадения методик. Многие буржуазные авторы указывают на действительно существующие тенденции в эволюции капиталистической собственности, но ни один не раскрывает реального механизма господства финансового капитала. Р. Лэрнер акцентировал внимание только на падении доли семейной собственности и сокращении роли контроля акцио-

неров-собственников вообще. По его данным, из 200 нефинансовых корпораций разных отраслей 16,5 % находятся под акционерным контролем, а 83,5% контролируются менеджментом²⁷. Этот автор понимает, что при громадных размерах корпораций контроль отдельного лица или даже группы индивидуальных владельцев на базе участия в капитале вряд ли возможен. Лэрнер подводит своими расчетами к следующему шагу анализа: выяснению структуры акционеров, но сам этого шага не делает. Считая критическим для контроля пакет в 10% акций и выше, Лэрнер рассматривает вторым важнейшим критерием участие в менеджменте, а все случаи, не подпадающие под его определение контроля собственностью, относит к решающему влиянию управляющих.

Ф. Берч считает основой для контроля не менее 5% акций в одних руках и так же, как Лэрнер, учитывает участие в советах директоров и менеджменте. По оценкам Берча, индивидуальное и семейное влияние на базе собственности еще не ушло в прошлое; оно сохранилось ко времени анализа примерно в 45% из 300 крупнейших корпораций США. Более того, Ф. Берч, исходя из своих критериев, утверждает, что такой же тип контроля существует в половине из 50 самых мощных банков²⁸. Этот автор одним из первых обратил внимание на то, что анонимность собственности индивидуальных владельцев крупных состояний возникает в результате использования сложной системы промежуточных институтов. Контроль при этом достигается соединением всех способов влияния на корпорацию, а не только вследствие большого удельного веса в капитале какого-то отдельного акционера. Снова возникает вопрос о возможных группах, соединяющих потенциал контроля участников. Но и Ф. Берч в своем анализе не идет дальше констатации такой возможности.

Вместе с тем упрочение связей между промышленными и банковскими монополиями, другими финансовыми учреждениями крупного калибра развивалось и на базе обычных, и за счет новых форм взаимодействия. Формирование на этой основе союзов, групп монополий разных сфер и проведение групповой стратегии становились все более очевидными. Проблема привлекла внимание ряда комиссий американского конгресса. Среди них все тот же «доклад Пэтмэна» 1968 г., содержащий материалы о влиянии ведущих коммерческих бан-

ков на политику крупных корпораций²⁹. Авторы доклада в своих выводах сочли накопления банками акционерной собственности «по доверенности» достаточными для значительного воздействия на те промышленные корпорации, чьи акции концентрируются в траст-отделах. Авторы не отрицают возможности существования групп контроля, но и не углубляются в ее изучение.

В 1974 г. комиссия конгресса США под председательством сенатора Л. Меткальфа вернулась к роли банков как источников контроля. На этот раз принимались во внимание не только позиции банков в структуре собственности, но и усиление их значения как ведущих кредиторов промышленной сферы. «Доклад Меткальфа» констатировал: «За пределами делового мира решающая роль, которую могут играть банки как кредиторы, до сих пор почти всегда замалчивалась»³⁰. Еще спустя три года та же комиссия занялась вопросом о системе переплетающихся директоратов между самыми крупными промышленными корпорациями и банками. Вывод: практика личной унии определенных компаний обеих сфер в очень сильной степени способствует формированию общности интересов³¹. Наконец, в 1980 г. комиссия сената во главе с сенатором У. Рибикоффом вновь вернулась к проблеме соотношения собственности и контроля. Оказалось, что в 100 ведущих банках, промышленных, торговых и страховых компаниях главными держателями акций является узкий круг коммерческих банков и тесно связанных с ними нескольких инвестиционных и страховых компаний. Они переплетены между собой и с другими попавшими в поле зрения исследователей компаниями густой сетью перекрестных директоратов. Комиссия пришла к выводу: взаимодействие в капитале друг друга и общие интересы во многих компаниях неизбежно действуют в направлении выработки единой политики в каждой отдельно взятой компании. «Шесть главных инвесторов в одной компании, взятые вместе, — очень крупные инвесторы, которые скорее будут действовать сообща, чем «раскачивать лодку», даже если они в состоянии занять независимую позицию»³². Опять замаячил образ группового поведения, не уточненный авторами исследования.

Таким образом, в официальных публикациях констатировалась растущая концентрация экономической власти в США в руках «нервных центров» современного капитализма — крупнейших финансовых институтов.

За пределами анализа, конечно, оказалось обратное воздействие промышленных монополий на финансовую сферу. А без этого невозможно выяснение истинной картины контроля финансового капитала над экономикой страны. Тем не менее данные исследований проливают дополнительный свет на тот этаж контроля, который образует взаимодействие мощных финансовых и нефинансовых корпораций в самых разных формах.

Дэвид Котц, как было показано, в своей работе сделал шаг вперед по сравнению с другими буржуазными экономистами. Предмет его анализа — методы и масштабы влияния крупного капитала в экономике США. Основной настрой исследования — критика концепций менеджеризма. Контроль понимается Котцем по-гильбердинговски — как господство банков над остальными сферами экономики. Но этот автор находит «группы финансовых институтов», занимающих важнейшие позиции во влиянии извне на политику крупных корпораций. «Мы утверждаем, что главной группой, контролирующей крупные корпорации, являются банки, восстановившие в настоящее время свои былые позиции, отчасти утраченные в период Великой депрессии и второй мировой войны»³³, — пишет Д. Котц.

Методологические пороки анализа не позволили автору подняться на следующую ступень — показать роль контролирующих центров в масштабах всей экономики. Но несомненной заслугой Д. Котца является одна из первых в немарксистской литературе постановка вопроса по крайней мере о возможности существования финансовых групп. Перспективное направление исследования этот автор видит в выяснении вопроса о «сцеплении элементов» финансовой группы, т. е. о том, в какой степени входящие в нее финансовые и нефинансовые корпорации действуют вместе как единое целое. Даже обладая таким очень богатым фактическим материалом, как Д. Котц, невозможно было найти этот механизм «сцепления», игнорируя финансовый капитал. И автор, минуя уровень альянса промышленных и банковских монополий, обращается к тем, кто имеет власть над десятком крупнейших банков, контролирующих, по его мнению, экономику США. «В конечном итоге власть принадлежит банкирам... Мы по-прежнему имеем дело с плутократией»³⁴. Первая часть этого утверждения вызывает возражения, вторая представляется вполне обоснованной.

Действительно, при всей значимости влияния крупных банков, особенно если принять во внимание не только их участие в акционерной собственности, но и всю полноту связей с промышленными корпорациями, нельзя абстрагироваться от общности монополий нефинансовой и финансовой сфер. Объединение интересов на базе общей собственности, устойчивых отношений, функциональных и личных связей обеспечивает экономическую власть не банкам или банкирам, а финансовому капиталу. В нем совмещаются те потенциалы контроля над национальной экономикой, которыми обладают самые мощные корпорации любого профиля деятельности. Вывод Д. Котца о «доминировании» десятка крупных коммерческих банков как конечных структур экономической власти опровергается данными о реальной практике взаимоотношений между промышленными и банковскими корпорациями США.

Главным резервуаром акционерной собственности в банках, как уже отмечалось, являются траст-отделы. Там скапливаются акции промышленных компаний, а также разного рода фонды, переданные на хранение и в управление банку. Доверительная деятельность обеспечивает банкам существенную часть прибылей и, конечно, содержит в себе едва ли не главный ресурс их доли контроля над экономикой. Но, как справедливо отмечает Ю. Б. Кочеврин, «банки должны соизмерять стремление к созданию сфер контроля с опасностью потери доверительных фондов, управление которыми приносит им значительные прибыли»³⁵. Злоупотребление «голосующей силой» доверительных пакетов для прямого вмешательства в дела промышленных корпораций привело бы к оттоку ценных бумаг из банковских траст-отделов. Кроме того, многие фонды и пакеты акций помещаются в банках без передачи им права голосования. Только во взаимодействии с олигархической верхушкой промышленного бизнеса банкиры действительно обладают властью в разветвленной системе финансово-монополистического господства.

Что же касается ключевого положения плутократии, то здесь Д. Котц прав, если причислять к ней не только крупных банкиров, но и финансовую олигархию, высший иерархический слой монополистической буржуазии, объединяющий лидеров промышленного, торгового, банковского, страхового и других форм бизнеса.

Выводы Д. Котца при всей их односторонности более

радикальны, чем воззрения других американских экономистов, рассматривавших проблему власти и контроля в национальном хозяйстве США. В частности, назовем того самого П. Суизи, который, как мы видели, упорно настаивал на том, что единственным источником контроля над промышленными корпорациями являются сами эти корпорации, своей идеей «самоконтроля» снимал вопрос о возможности существования групп, «сцепления» их элементов в более широкой общности, чем отдельно взятая монополия. Д. Котц, критикуя эти взгляды, не замечал, что они содержат такую же степень неоправданной абсолютизации только одной стороны в альянсе банковских и промышленных монополий, как и его собственные.

Видный представитель менеджеризма Э. Херман начал свои поиски центров контроля на уровне взаимодействия финансовых и нефинансовых корпораций с отрицания контролирующих позиций банков³⁶. В последующих работах Э. Хермана этот тезис развивается и делается вывод, что ключевые центры контроля находятся в руках крупного менеджмента. Попутно отрицается существование финансового капитала в связи с тем, что «исчезли» семейные финансовые группы. В своей книге, опубликованной в 1981 г., Э. Херман пишет, например: «Империя Рокфеллеров, основанная на нефти, пошатнулась уже к 30-м годам, а исчезла к 1975 г.»³⁷. Участие семьи в контроле над многими промышленными и банковскими корпорациями автономно, а больше всего на паях с другими олигархическими семействами и несемейными группами в новых формах ускользает от внимания автора.

Э. Херман, как и Д. Котц, ставит вопрос о надфирменных связях, образующих «контролирующие группы». Он признает, что возможны варианты, когда отдельные пакеты акций в руках отдельных индивидуальных или институциональных акционеров, объединенных в группу, могут рассматриваться как единое целое, с точки зрения влияния на корпорацию. Помимо акций большую роль играют иные формы связей между участниками, знание положения дел друг у друга, организационное разделение власти в общей сфере контроля. Крупных институциональных инвесторов в капитал корпорации — банки, страховые монополии и др. — Э. Херман называет главными потенциальными центрами таких «контролирующих групп». Основной целью их

формирования он считает способность группы оказывать свое влияние через концентрацию объединенной собственности³⁸. Но дальше постановки вопроса о возможности образования на месте старых семейных финансовых групп новых ассоциаций промышленного и банковского капитала этот автор не идет. Его выводы сводятся к тому, что в реальности таких центров контроля нет, и стратегия корпораций определяется главным образом решениями менеджмента. Э. Херман по сравнению с Д. Котцем делает шаг назад, даже и не пытаясь найти механизм «сцепления» элементов финансовой группы, т. е. то, в какой степени отдельные компании разных сфер действуют вместе, согласованно.

Однако взаимодействие финансовых и нефинансовых корпораций также не представляет собой конечной структуры собственности и контроля. Здесь гораздо рельефнее, чем на уровнях только промышленных или только банковско-финансовых монополий, проявляется ряд особенностей современной стадии монополистического господства. Прежде всего анализ взаимозависимости корпораций разных сфер показывает, что переплетение по собственности, функциональным и персональным связям, достигшее огромного размаха, практически снимает тезис о крупных промышленных монополиях и банках как «самовладеющих» и «саморегулирующихся» единицах. На фоне концентрации значительной части «распыленных» акций в руках немногих финансовых учреждений гораздо менее очевидной становится и анонимность центров контроля собственностью. Появляется персонификация институтов и их групп, распоряжающихся огромным по масштабам акционерным капиталом большого числа крупных корпораций. Сами эти корпорации, как было показано, не превратились в пассивные жертвы контроля собственностью со стороны финансовых монополий. Банки не «экспроприировали» монополистический промышленный капитал, а переплелись с ним на акционерной и доверительной основе. Это переплетение переросло границы семейных и региональных финансовых групп, распространившись на значительно более крупные массивы фиктивного капитала. Соответственно укрепился совместный контроль конкретных промышленных корпораций и конкретных финансовых комплексов над действительным капиталом, над реальным производством. Остальные формы взаимодействия промышленных и финансовых корпораций

помимо переплетения акционерной собственности в национальных масштабах тоже порождают представление о групповом поведении, о коалициях определенных монополий той и другой сферы.

И здесь мы поднимаемся на следующий этаж контроля и собственности: появляется не просто взаимодействие крупных финансовых и нефинансовых корпораций, но реальные контуры «сцепления» между ними и дележ позиций между альянсами, возникшими на базе новой структуры имущественных отношений и методов господства.

На уровне отдельных корпораций контроль внешне анонимен и обезличен. На ступеньке взаимозависимости самых крупных промышленных монополий и финансовых «супермаркетов» можно персонифицировать вполне определенные корпорации, обладающие доступом к экономической власти в результате объединения потенциалов собственности и контроля. Но по самой природе монополизма здесь неизбежны альянсы, группы, которые и являются реальными центрами контроля над национальным хозяйством США. Именно в финансовых группах происходит соединение всех уровней контроля в единую систему. Экономическая власть вообще, присущая финансовому капиталу, идентифицируется во вполне определенных сферах влияния значительно укрупненных по сравнению со старыми надмонополистических структур собственности и контроля.

Рассмотренные примеры новых нью-йоркской и калифорнийской финансовых «сверхгрупп» свидетельствуют, что эти центры контроля совершенно реальны и определены. Сложности, сопряженные с конкретной количественной оценкой экономического потенциала, контролируемого каждым из центров, связаны не только с проблемой коммерческой тайны. Сам смысл новых методов контроля состоит, как мы видели, в разделе рядом мощных финансовых монополий, составляющих чаще всего ядро группы, зон влияния внутри многих нефинансовых компаний по всей стране с такими же финансовыми лидерами из других центров контроля. Это делает трудноуловимым общий потенциал контроля, все его орбиты. Более того, их потенциал подвижен, ибо скупка и продажа акционерных частей, конструирование кредитных и других функциональных связей, разнообразные методы привязки многих компаний — постоянный процесс в конкурентном соперничестве между

финансовыми группами нового образца. Но невозможность арифметического подсчета не означает отсутствия групповых методов монополизации в современном хозяйстве США. Сложившаяся система контроля экономики в интересах крупной монополистической собственности включает в себя и уровень финансовых групп. Ведь нельзя не признать, что взаимодействие банков и других мощных финансовых институтов, которое было уже показано, достаточно существенно для того, чтобы служить основой для «сцепления» как в восточной, так и в западной новой финансовой группе.

В ядра укрупненных финансовых групп — центров контроля входят и промышленные монополии. Скажем, не только банки, но и мощные военные концерны Калифорнии, несомненно, определяют стратегию группового поведения. Разгадка феномена необычно большой доли участия главных банков калифорнийской финансовой группы в капитале этих концернов (о чем уже говорилось) заключается не только в повышенной прибыльности военного бизнеса, но и в принадлежности крупных монополий, производящих оружие, к ядру группы.

Входит в это ядро и лидер пищевой промышленности — «Беатрис фудз». По данным французского экономиста П. Гроу, около 5 % капитала корпорации принадлежит калифорнийским финансовым институтам и контролируемым ими банкам. По оценкам одной из сенатских комиссий США, эта доля еще выше — почти 7,5 %³⁹. Остальной капитал распылен в руках множества мелких держателей. Корпорация переплетена с главными акционерами системой совместных директоратов, имеет с ними широкие функциональные связи. Таким образом, и невоенные монополии в отдельных случаях не подвергались внутреннему разделу между разными группами и, безусловно, относятся к ядру одного из новых укрупненных центров монополистического контроля.

В восточной коалиции финансового капитала примером таких промышленных корпораций может служить «Экссон», где шестью крупнейшими акционерами являются нью-йоркские финансовые гиганты — «Чейз Манхэттен», «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», «Морган гэрэнти траст», а также ТИАА — КРЕФ и семья Рокфеллеров. В «Дженерал электрик» около 5 % капитала находится в руках восточных банков-лидеров — «Морган гэрэнти траст», «Ситикорпорейшн», «Бэнкерз траст». Этого до-

статочно для совместного контроля над всем капиталом, рассредоточенным среди акционеров.

Точно так же ведущие кредитно-финансовые корпорации Нью-Йорка выступают первыми, а взятые вместе, обладают контрольными пакетами акций лидеров промышленного бизнеса США: ИТТ, ИБМ, «Истмэн кодак», «Атлэнтик ричфилд», «Юнион карбайд» и др.* Все они переплетены друг с другом и с финансовыми корпорациями густой сетью прямых и косвенных совместных директоратов. Банки, страховые монополии, мощные пенсионные фонды Нью-Йорка — основные поставщики капитала и услуг этим промышленным корпорациям. Это — ядро восточной (нью-йоркской) финансовой группы нового типа, формирующееся путем совмещения ядер прежних семейных и региональных групп и подключения обширной периферии контроля в масштабах всей страны. Такое подключение, как было показано, идет за счет дележа позиций внутри многих других крупных корпораций с калифорнийской, также новой по типу группой, с еще сохранившимися семейными группами (например, группировками финансовых и нефинансовых корпораций, контролируемых кланами Доу, Меллонов), с пытающимися удержать сферы своего влияния региональными финансовыми группами старого образца.

Д. Котц, как мы помним, ставит важный вопрос о степени «сцепления» корпораций разных профилей внутри финансовой группы, но не отвечает на него. В самом деле, «в какой степени образующие ее компании действуют вместе как единое целое»?⁴⁰

Уже приводились данные о масштабах имущественных, персональных, функциональных переплетений внутри восточного и западного центров контроля современной американской экономики. Достигнутый уровень взаимозависимости и взаимосвязей между лидирующими банками, нефинансовыми корпорациями, тех и других между собой, конечно, обуславливает значительную степень общности, порождает групповое поведение в стратегии экономических решений. Дополнительный свет на существование «сцепления» элементов новых финансовых групп проливают методы их борьбы за

* Данные П. Гроу о составе акционеров этих корпораций несколько отличаются от данных сенатских комиссий США, но в обоих случаях констатируется контроль собственностью крупных финансовых институтов Нью-Йорка.

расширение орбит контроля. Именно здесь наиболее рельефно проявляется групповая стратегия.

Калифорнийская группа, как известно, уделяет повышенное внимание финансово-экономическому потенциалу Среднего Запада. Несмотря на все усилия чикагских, детройтских и других банков по сохранению своего влияния, калифорнийские лидеры финансового бизнеса все теснее привязывают к себе и сами эти банки, и промышленные корпорации, расположенные в регионе. Чикаго, Детройт, Кливленд в своих зарубежных операциях в значительной мере ориентируются на новые международные финансовые центры в Лос-Анджелесе, Сан-Франциско, конкурирующие с традиционным нью-йоркским. А тexasские компании в иностранных сделках почти целиком привязаны именно к Нью-Йорку.

Международная экспансия укрупненных финансовых групп — отдельная проблема. Но в контексте единства элементов такой группы характерна тенденция размещения иностранных банковских активов в США в последние годы. При том, что удельный вес иностранных банков в ссудных операциях на американском национальном рынке составляет около 25 %, их доля в штатах Нью-Йорк и Калифорния за 1978 — 1987 гг. возросла соответственно с 43 до 46 % и с 35 до 41 %⁴¹. Такая специфическая региональная структура внедрения иностранного банковского капитала косвенно отражает существование западного и восточного центров силы в экономике США. Тот и другой вместе сейчас притягивают основную часть всех иностранных ссудных операций на американском рынке. В начале 80-х годов группа наиболее мощных банков Нью-Йорка организовала специальное агентство по золото-валютным сделкам. Через эту организацию финансовое ядро восточного центра контроля координированно осуществляет свои операции с банками ряда развивающихся стран. Калифорния же привлекает повышенное внимание японских монополий: 8 из 12 главных банков Японии, имеющих филиалы в США, выбрали этот штат как место базирования. Здесь же размещены подразделения более 1 тыс. японских промышленных компаний⁴².

Интересно и групповое реагирование компаний одного профиля, относящихся к центру контроля, на ухудшение условий деятельности. Так, в 80-е годы в обстановке конкуренции коммерческих банков, роста процентных ставок и действия ряда других причин кризис охватил

ссудо-сберегательные ассоциации США. Это стало общенациональным явлением. Но характерно, что вслед за списанием огромных убытков (до 700 млн долл.) крупнейшей ассоциацией Калифорнии «Калифорния сейвингз энд лоун ассошиэйшн» в 1985 г. последовал кризис этих институтов в штате Огайо, где господствуют калифорнийские финансовые корпорации. Была закрыта 71 из 240 ассоциаций Огайо с активами в 5 млрд долл. И вкладчиками состояли полмиллиона человек⁴³.

На другом полюсе экономического контроля мы встречаем свидетельства группового поведения в более благополучных условиях. Те же 13 нью-йоркских банка под водительством самых крупных, которые, как отмечалось, являются основными долгосрочными кредиторами нефтяных компаний, одновременно служат резервуаром, где хранится главная часть всех корреспондентских вкладов коммерческих банков США. В 1985 г. свыше половины всего кассового резерва провинциальных банков, вложенного на корреспондентские счета, было сосредоточено именно в этих 13 банках Нью-Йорка⁴⁴. Кредитование нефтяного бизнеса по своему характеру не имеет ничего общего с конструированием сети корреспондентской зависимости небольших банков от наиболее мощных. И тем не менее здесь нет простого совпадения. 13 банков играют роль, на которую указывал В. И. Ленин: они превратились в монополии, распоряжающиеся не только почти всем денежным капиталом, но и большей частью средств производства и источников сырья⁴⁵. На вершине этой банковской пирамиды восточного центра контроля американской экономики 5—6 самых мощных, определяющих стратегию всей группы.

Э. Херман отмечает еще одно явление, которое объективно свидетельствует о том самом «сцеплении» элементов нью-йоркской финансовой группы, которого не обнаружил Д. Котц. В области кредитных связей и размещения облигаций все чаще практикуются совместные операции лидирующих финансовых институтов с самыми крупными корпорациями. Число участников таких партнерств невелико. Основными из них являются все те же 5—6 нью-йоркских банков и 3 страховых монополии, связанные с ними, — «Метрополитэн лайф», «Эквитэбл» и «Пруденшл иншуэренс»⁴⁶.

Помимо явных, хотя и редко получающих освещение в литературе по вполне понятным причинам, случаев и примеров единой групповой стратегии новых коалиций

финансового капитала есть много скрытых, закамуфлированных форм. Чего стоит, например, деятельность фиктивных, существующих только на бумаге фирм- «номини»! Их бизнес — анонимное управление акциями промышленных компаний. Те же несколько нью-йоркских банков — основные владельцы таких подставных фирм, организуемых специально для «сцепления» по собственности в ядре новых групп и для более прочной привязки компаний, входящих в сферу их интересов.

Сосредоточение акций в руках таких подставных фирм имеет крупные размеры. О масштабах их деятельности свидетельствует следующий факт. В 1979 г. американским экономистом Дэвидом Тисоном была предпринята попытка выделить 100 финансовых институтов США, каждый из которых владеет акциями промышленных корпораций на сумму свыше 1 млрд долл.⁴⁷ Первая сотня таких институциональных держателей была определена. Оказалось, что ей принадлежит свыше 71 % стоимости акций, находящихся в руках всех институциональных инвесторов США. Но тут же выяснилось и другое: в обследуемой Д. Тисоном группе фактически было 99, а не 100 сепаратных финансовых институтов, ибо один из них, «Лайонел Эди энд компани», при ближайшем рассмотрении оказался фирмой-«номини» гигантского нью-йоркского банка «Мэньюфэкчурерз Хановер», полностью ему принадлежащей и ведущей его операции с акциями под фиктивной вывеской. Сам же этот банк тоже входил в первую сотню держателей акций нефинансовых корпораций.

Характерна групповая реакция самых мощных нью-йоркских банков на изменения государственных норм регулирования их деятельности. Так, в 1985 г. Верховный суд США, а затем специальная комиссия по банкам палаты представителей конгресса приняли решение о либерализации межштатных банковских операций. Предусматривалось поэтапно, с 30 июня 1985 по 1 июля 1986 г., снять ограничения на открытие крупными банками, расположенными в экономических центрах страны, подразделений в других штатах и регионах. Спустя несколько дней увидели свет скоординированные друг с другом планы «Чейз Манхэттен», «Ситикорпорейшн» и «Кемикл бэнк» по реализации новых преимуществ. Речь шла по существу о совместной экспансии в тех штатах, где кризис охватил многие региональные кредитно-финансовые институты: ссудо-сберегательные ас-

социации, взаимосберегательные банки, другие местные кредитные организации.

Признаком «сцепления» корпораций разных профилей внутри новых, укрупненных финансовых групп служит также совместное использование банками и промышленными корпорациями, входящими в ядро, потенциала пенсионных фондов. В последние годы наиболее крупные пенсионные фонды стали самоуправляемыми. Но это лишь усилило их интеграцию в структуру финансовых групп. Так «Бэнкамерика» до 1984 г. управлял пенсионным фондом второй по величине авиационной компании «Юнайтед эйрлайнз», после чего этот фонд приобрел статус самоуправляемого. Но когда авиагиганту понадобился 1 млрд долл. на покупку тихоокеанских линий у «Пан-Америкен корпорейшн», эти средства были почерпнуты из пенсионного фонда. Причем вся финансовая часть сделки была осуществлена «Бэнкамерика»⁴⁸.

В восточной группе нового типа происходит то же самое: «Ситикорпорейшн» и «Чейз Манхэттен» совместно осуществляют перевод необходимой доли средств «Дженерал электрик» в ее пенсионный (ныне самоуправляемый) фонд, контролируют расходование этих средств. Многие пенсионные фонды перешли теперь под управление страховых монополий, что еще больше упрочило то «сцепление» разнородных элементов финансовых групп, которого не могут найти Д. Котц и другие буржуазные исследователи современной экономики США.

Итак, финансовый капитал, т. е. переплетенный, сращивающийся монополистический капитал сферы материального производства и сферы обращения, реагирует на изменения в себе самом и в условиях своей жизнедеятельности эволюцией организационных форм. Главным направлением этой эволюции стало появление новых по целому ряду свойств надмонополистических хозяйственно-финансовых структур. В отличие от прежних финансовых групп они обладают механизмом контроля не над отдельными отраслями хозяйства и секторами предпринимательской деятельности, а над национальной экономикой в целом. Наиболее мощные из таких финансовых групп нового типа приобретают тем самым черты и функции центров финансово-экономической власти в стране. Как и в семейно-региональных группах прошлого, участвующие монополии не раство-

ряются друг в друге, а связаны сложной системой отношений. Она включает острые разногласия и прямую конкуренцию, но и безусловные признаки союза, согласования действий, совместной стратегии.

Пока удастся идентифицировать две рассмотренные финансовые группы, играющие роль центров контроля над экономикой в целом. Естественными ограничителями власти каждой из них является конкуренция между собой, а также сопротивление сохранившихся более традиционных союзов монополий. В ходе международной экспансии потенциалы новых восточной и западной финансовых групп используются для участия в экономическом разделе всего капиталистического мира.

При взгляде на всю пирамиду контроля над экономикой США через призму двух финансовых групп — центров контроля — достаточно отчетливо обнаруживается роль крупнейшей монополистической собственности. Финансовая группа нового образца по существу представляет собой систему взаимодействия и сочетания большого числа крупнейших монополий всех сфер, объединяющую потенциалы их контроля и создающую тем самым механизм реализации экономической власти в масштабах всего национального хозяйства.

При сложении потенциалов монополий и прежних семейных и региональных финансовых групп количество переходит в качество. Специфика механизма новых групп состоит в широчайшей диверсификации участия, функциональных связей, персональных контактов в директоратах и др. большого количества финансовых и нефинансовых компаний и таких масс капитала, которые обеспечивают реальный контроль над национальной экономикой, ограничиваемый лишь конкуренцией со стороны однотипных финансовых групп. Переплетение этих групп друг с другом как обратная сторона конкуренции прямо вытекает из специфики их хозяйственного механизма. Раздел позиций внутри самых крупных промышленных корпораций, банков, страховых компаний и т. д., не исключая даже тех, которые входят в ядра новых групп, предполагает как взаимозависимость, так и постоянную борьбу за передел сфер влияния. Именно поэтому столь трудно установить действительный хозяйственно-финансовый потенциал восточного и западного центров контроля над американской экономикой.

Но каково соотношение собственности и контроля на уровне этих новых финансовых групп? В данном случае

речь идет уже не о монополистической собственности вообще, которая очень «преуспела» в обеспечении анонимности своей власти, а о вполне конкретном доступе финансовой олигархии США к позициям контроля, влияния, диктата в экономической и политической жизни.

4. Прежние властители новых «империй»

Обратимся к конечному, решающему пункту собственности и контроля в той пирамиде, разные ступени которой мы рассматривали. Казалось бы, несовместимые плоскости: центры контроля над экономикой США в ее современном виде и традиционные семьи, кланы, отдельные лица. Вся эволюция организационных форм американского финансового капитала в течение ряда десятилетий шла как раз в направлении усиливающейся видимости разрыва между позициями собственности и контроля. Однако именно в финансовых группах нового типа собственность и контроль совмещаются. Обезличенный, а не персональный контроль в каждой корпорации, группы финансовых институтов, переплетенные с группами монополий нефинансовой сферы, наконец, центры контроля, делящие между собой в конкурентной борьбе решающие позиции власти над экономикой в целом, — таковы в общих чертах ступени современной организации американского финансового капитала. Но вся эта организационная иерархия управляет экономическими процессами и контролирует их не в интересах общества, отдельных институтов или монополий и даже не в интересах капитала вообще, а в интересах довольно узкой группы олигархических кланов и семей. В отличие от прошлого последние обладают небольшими в процентном измерении, но многочисленными и чаще всего достаточно крупными абсолютно пакетами акций в ключевых звеньях новой системы организации финансового капитала. Участие в собственности множества корпораций самой разной отраслевой принадлежности дополняется финансовыми и персональными связями, выбором менеджмента, во многих случаях прямым личным влиянием на принятие решений. Теперь на месте нефтяных, автомобильных, стальных «королей» появились финансовые магнаты другого типа. Их собственность не привязана только к определенным отраслям хозяйства и банкам. Через разветвленную систему слож-

ноподчиненных финансовых институтов она распространяется на экономический потенциал национальных масштабов. А появление укрупненных финансовых групп типа восточной и калифорнийской отражает водораздел между завоеванными позициями контроля в ходе конкурентной борьбы.

Морганов и Рокфеллеров объединили в нью-йоркской финансовой группе база переплетенной собственности в десятках крупнейших промышленных и банковских корпораций, устойчивость совместных операций, попытки «разделения труда», одновременное участие представителей семей и их менеджеров во множестве директоратов. Решающую же роль сыграла конкуренция олигархических семей, контролирующих экономику через калифорнийский центр, — Сорнтонов, Чэндлеров, Саймонов, Флюоров, Нортропов, Бергманов и др. А кроме того, борются за свою долю производства, рынка, влияния, в конечном счете совокупных прибылей Файерстоуны и Мендевиллы из Кливленда, Ордуэи и Макнайты из Миннесоты, Мазеры и Вудрафы из Джорджии, «старые капиталы» Бостона, Детройта, Питсбурга, «молодые капиталы» Техаса и др. Не все эти семьи или отдельные лица причастны к прежним или новым финансовым группам. Но их участие в разделе всех сфер бизнеса стимулирует образование союзов одних против других.

Реальные лица, владеющие ключевыми позициями собственности и контроля в экономике США, меняются со сменой поколений. Некоторые ранее могущественные кланы оттеснены в ходе конкуренции. Появляются новые магнаты бизнеса, такие, например, как калифорнийские бизнесмены Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт. Ими основана «молодая» монополия «Хьюлетт — Паккард», входящая ныне в первую сотню промышленных корпораций. Председатель правления Паккард и президент компании Хьюлетт владеют 40% ее акционерного капитала и одновременно входят в десятку богатейших людей США. Здесь распыление акций в интересах диверсификаций собственности и контроля еще не развернулось.

Частичные смены состава финансовой олигархии за довольно продолжительное время не сопровождаются ростом ее численности. Неизменной остается узость круга лиц, получающих самые высокие прибыли в результате господства финансового капитала. Развитие его

организационных форм лишь упрочивает базу этого господства, делает его более гибким и менее явным.

При всем рассредоточении акций и увеличении роли финансовых институтов, как их главных держателей, 1% американских богатейших семейств владеет 62% общего количества акций всех корпораций страны, причем доля акций в капиталах этой части населения составляет только 43%⁴⁹. В Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии подчеркивается: «Углубляется, становится все более разительным социальное расслоение. В США, например, один процент самых состоятельных семей владеет богатствами, почти в полтора раза превышающими совокупное богатство 80% семей, находящихся в нижней части имущественной пирамиды»⁵⁰. Это тот же всего 1% всех американских семей, который сосредоточил у себя основную часть титулов собственности на все корпорации США.

Э. Херман, как уже говорилось, пишет об исчезновении «империи» Рокфеллеров, основанной на нефти. Совершенно правильно замечает в связи с этим Ю. Б. Кочеврин: «Империя не исчезла. Сменилась ее база. Ныне она основана на безличной власти ценных бумаг, находящихся под контролем семьи Рокфеллеров»⁵¹. Роль групп, коалиций финансового капитала состоит в том, что они собирают воедино, под одним центром контроля множество обезличенных ценных бумаг, значительная часть которых сосредоточена в руках совершенно конкретных реальных лиц. Сюда же добавляется многое другое: персональные деловые связи, взятые в совокупности из всех финансовых и нефинансовых корпораций, входящих в такую группу; потенциал контроля, вытекающий из функциональных связей между банками, страховыми и другими компаниями, фондами, промышленными и торговыми гигантами и т. д. Используются каналы влияния каждой крупной монополии на ее подконтрольную периферию — дилеров, поставщиков, а также технологические, финансовые и другие формы привязки более скромных компаний. В итоге финансовая группа такого типа приобретает способность трансформировать личную собственность, операции, связи, репутацию в деловом мире вполне определенных, но относительно немногих семей и лиц в огромный ресурс реального контроля над производством и обращением. Так и произошло сначала в восточной, а затем в калифорнийской коалициях монополистического бизнеса,

которые все больше приобретают черты и функции конкурирующих центров контроля над экономикой страны.

С размыванием финансовых союзов семейного и регионального типа групповые коалиции монополистических магнатов вообще исчезнуть не могли. Они нужны финансовой олигархии по крайней мере по следующим причинам.

Во-первых, группа — необходимое звено в структуре финансового капитала. И не только потому, что альянсы, временно возникающие союзы обусловлены самой природой монополистических отношений как оборотная сторона конкуренции. Объединение в группу (при всех неминуемых противоречиях между ее участниками) придает организационное оформление взаимодействию монополий разных сфер друг с другом. Переплетение интересов корпораций, занятых в материальном производстве, в торговле, в финансах, определяет групповые интересы и групповую стратегию. Другое дело, что эти коалиции могут быть более определенными, как прежние «империи» Морганов или Рокфеллеров, базировавшиеся на единстве семейной собственности, или более аморфными, как современные финансовые группы. Но потенциал контроля нынешних укрупненных и сложных по составу групп неизмеримо богаче.

Во-вторых, потребность финансовой олигархии в надмонополистических коалициях усилилась в связи с усложнением структуры финансового капитала. Скажем, появление целой системы кредитно-финансовых учреждений дает возможность использовать сочетание их разных видов в одной группе для расширения диапазона контроля над производством и обращением. Крупные банки универсального типа, страховые гиганты, аккумулирующие большие массы ценных бумаг, пенсионные фонды-акционеры, закрепляющие сращивание с промышленным капиталом, другие виды учреждений вплоть до фермерских кредитных союзов и небольших местных ссудо-сберегательных ассоциаций — все подключены к системе контроля ядра группы, хотя в разных ролях и неодинаковыми методами.

В-третьих, групповые альянсы национального масштаба обеспечивают финансовой олигархии существенные дополнительные источники накопления капитала. Ни одна из семейных «империй» не располагала таким арсеналом чужого капитала, пускаемого в оборот для наращивания прибылей, как теперешние финансовые

группы, выросшие на дрожжах «распыления» акционерной собственности.

В-четвертых, финансовые группы нового типа позволяют реально контролирующим их семьям и лицам оказывать более действенное влияние на государственную политику. Роль восточной финансовой группы в этом смысле гораздо существеннее, чем давление Меллонов, Дюпонов, Гарриманов. Калифорнийский альянс на практике показал, что групповая стратегия в определении курса администрации может быть весьма эффективной. Не случайно, видимо, постепенное формирование новых крупных центров контроля в экономике США сопровождается резким поворотом к консерватизму в государственной политике.

Наконец, нельзя забывать о важнейшей идеологической функции финансовых групп. В сложности их устройства, во взаимодействии корпораций и банков растворяются контуры крупной собственности и рычаги ее контроля. Не Лазары или Ханты, а пенсионные фонды, миллионы маленьких акционеров, владеющие друг другом банки, менеджеры предстают перед нами на страницах красочных отчетов корпораций, ежедневной прессы, экономических публикаций, президентских докладов.

Ни один из самых дотошных буржуазных исследователей структуры собственности и контроля не идет в анализе дальше оценки возможного «финансового контроля», т. е. способности финансовых институтов определять положение дел в корпорациях. Поэтому единодушно и отрицаются финансовые группы как общность монополий разных сфер, действующая во имя сложения их потенциалов контроля в новом качестве, но в интересах обогащения по-прежнему незначительной части населения — олигархической верхушки господствующего класса.

Конечно, в США немало богатых людей, обладающих большими капиталами. Значительная часть их средств вложена в разного рода ценные бумаги, накапливаемые финансовыми институтами. По удачному определению Л. Н. Красавиной, это «рантье по совместительству»⁵². Их личные средства мобилизуются через рынок капиталов, им обеспечивается доход в той или другой форме, но эта часть населения не имеет отношения к контролю производства и сферы обращения. «Лишь для 0,5 % американских семей владение акциями представляет

преимущественную форму их богатства и средство извлечения экстраординарных доходов, делающих их наиболее богатыми людьми в США»⁵³, — пишет Ю. Б. Кочеврин. Да и среди этих семей далеко не все прямо или через наемный менеджмент причастны к принятию экономических решений, к контролю над национальным хозяйством. Многие довольствуются получением высоких прибылей с обезличенных ценных бумаг, находящихся в их собственности. Зато остальные в этой группе (включающей также верхушку менеджеров, ставших самыми крупными собственниками) являются одновременно и владельцами, и распорядителями национального богатства страны, естественно, в своих интересах.

«Семьи доминируют во многих корпорациях США»⁵⁴, — писал «Форчун» в 1986 г. и привел примеры. Три поколения семьи Макдоннелл — у руля аэрокосмического гиганта «Макдоннелл — Дуглас». В пятом поколении династия Бушей возглавляет корпорацию «Анхойзер Буш», которая под номером 53 значится в «клубе 500». В руководстве «Вейерхойзер» девять прямых членов семьи Вейерхойзер. Бронфманы с 1928 г. непосредственно командуют делами корпорации «Сигрэм» и т. д. В 1976 г. 29,8 % председателей советов директоров всех корпораций — наемные менеджеры и члены семей владельцев — имели акций своей же корпорации свыше чем на 1 млн долл. В 1985 г. их насчитывалось уже более половины (51,6 %), а 18 % из них владели акциями корпорации более чем на 5 млн долл.

Между прочим, не следует преуменьшать долю богатейших семейств в акционерной собственности, несмотря на все новейшие тенденции ее развития. Известно, например, что после многолетнего разбирательства Верховный суд США обязал семью Дюпонов продать принадлежавший ей контрольный пакет акций «Дженерал моторз» (тогда он составлял около 24 %). Это произошло в 60-е годы. Больше того, представители семьи вышли из состава правления корпорации и внешне не оказывали воздействия на ее политику. Но вот 12 мая 1979 г. в «Уолл-стрит джорнэл» был опубликован сенсационный материал. Журналисты констатировали, что Дюпоны не заседают в правлении «Дженерал моторз» потому, что в этом нет необходимости. Среди акционеров автомобильного гиганта оказалось большое количество «номини» — вымышленных компаний, институтов, лиц, сосредоточивших пакет акций Дюпонов, который явля-

ется одним из крупнейших в корпорации и во много раз превышает долю в акционерном капитале других индивидуальных инвесторов. А среди институтов — акционеров корпорации — «Уилмингтон траст компани», 4-я по величине пакета, представляет интересы той же семьи Дюпонов.

Семейство Рокфеллеров имеет огромные пакеты акций в индивидуальной собственности, например в корпорации «Экссон». Одним из крупнейших акционеров в США является траст-отдел контролируемого Рокфеллерами «Чейз Манхэттен бэнк». Интересы клана вышли далеко за пределы нефтяного бизнеса. В середине 70-х годов и здесь произошло сенсационное разоблачение. В связи с выдвижением Нельсона Рокфеллера на пост вице-президента политические соперники заинтересовались масштабами экономического влияния семьи. На заседании специальной комиссии сената кандидат в вице-президенты заверил конгрессменов: «Я заявляю вам, что я не обладаю экономической властью»⁵⁵. Но расследование было продолжено, и выяснилось, что семье Рокфеллеров по-прежнему принадлежат самые крупные индивидуальные пакеты акций в четырех из пяти компаний «Стандарт ойл», не считая участия в капитале нефтяных и других корпораций через фонды, траст-отделы банков и др.

Форды сохраняют свыше 40 % капитала в «Форд мотор», Дьюки — свыше 25 % в «Дьюк пауэр», Дюпоны — 28 % в «Дюпон де Немур», у Пью — 36 % в «Сан ойл», у Вудрафов — 17 % в «Кока-кола», у Краунов — 19 % в «Дженерал дайнемикс» и т. д. Иначе говоря, прямой контроль собственностью самых крупных семейных состояний, хотя и снизил свое значение, отнюдь не ушел в прошлое. Более существенную роль в наши дни играют неакционерные формы контроля немногих олигархических кланов в корпорациях, финансовых группах, во всей экономике.

В 80-е годы доля семьи Лазаров в одной из крупнейших торговых монополий, «Федерейтед департамент сторз», упала до 0,8 % акционерного капитала. Но, как отмечает Э. Херман, ключевые позиции в принятии решений и высший авторитет руководителя сохраняет Ральф Лазар⁵⁶. А этот автор, как известно, далек от преувеличения роли крупных финансовых магнатов. На чем же зиждется власть лазаровского клана? Через семью, ее банковские и прочие участия, деловые связи,

переплетения с другими олигархическими семьями торговый гигант был подключен сначала к чикагской региональной финансовой группе. В конце 70-х годов Д. Котц относил эту торговую корпорацию к компаниям, контролируемым «Фёрст нэшил бэнк, Чикаго»⁵⁷.

Позже, когда чикагская группа была включена в зону влияния калифорнийского центра контроля, первым акционером корпорации оказался один из крупных инвестиционных банков Калифорнии, а четвертым — «Бэнкамэрика». Вместе им принадлежит около 4,5 % капитала. Контроль собственностью внутри корпорации, как это стало уже традицией, делится с нью-йоркской финансовой группой: второй акционер — «Мэньюфэкчурерз ХанOVER», третий — моргановский банк. Клан Лазаров контролирует пенсионный фонд корпорации и взаимодействует с ней через свой «благотворительный» фонд. Лично члены семьи Лазаров и их представители участвуют в директоратах финансовых институтов, связанных с «Федерейтед департамент сторз», и корпораций-поставщиков.

Таким образом, связь собственности и контроля, «исчезнувшая» на уровне корпорации, вновь появляется в финансовой группе. Не 0,8 % акционерного участия в капитале торговой корпорации обеспечивают конкретной семье Лазаров господствующее положение. К этому причастен весь их капитал, вложенный в промышленные, банковские, страховые компании и фонды. Принадлежность Лазаров к калифорнийскому центру дает им контакты и деловые переплетения с крупнейшими монополиями финансовой сферы. Но по законам бизнеса контроль делится с другими преуспевшими в конкурентной борьбе коалициями финансового капитала. В наши дни — это восточная финансовая группа.

Неакционерный контроль семей особенно рельефно выражен в деятельности «благотворительных» фондов. Ими обзавелись все известные олигархические кланы. Фонды фигурируют среди держателей крупных пакетов акций, кредиторов, посредников в финансовых сделках. Две их главные функции состоят в освобождении от налогообложения большей части прибылей и в идеологическом оправдании крупных состояний в «стране равных возможностей». Фонды интегрированы в структуру финансовых групп и позволяют скрытыми методами управлять движением определенной части контролируемого капитала.

Сочетая участие в капитале одновременно многих корпораций с использованием системы финансовых институтов, а также личной унии, других прямых и косвенных каналов влияния, олигархические семьи и группы лиц объединяются в коалиции. Переплетенная собственность, общие операции, интересы, постоянные деловые контакты создают тем самым не только объединение конкретных представителей самого крупного бизнеса, но и потенциал контроля и экономической власти, которым обладают современные финансовые группы. Сферы фактического контроля этих групп неизмеримо шире того, что могло бы дать использование только собственных, хотя абсолютно и очень больших, капиталов каждой семьи, клана или лиц, не связанных узами родства.

Верхушке финансового капитала в структуре акционерной собственности противостоят миллионы акционеров, не играющих никакой роли в контроле над производством и обращением. А всего владельцами акций являются чуть больше $\frac{1}{4}$ взрослых граждан США. Интересно, что специальная комиссия сената, изучавшая деятельность ведущих банков страны, пришла к заключению, что рядовые акционеры не обладают информацией не только об уровне прибылей «своего» банка, но и о хотя бы примерных сферах его операций⁵⁸.

Итак, несмотря на все трансформации структуры собственности и контроля, по-прежнему главной формой монополистического господства остается коалиция, единство целых комплексов промышленных, торговых, банковских, финансовых, других монополий. Переплетение в этом единстве постоянно воспроизводит финансовый капитал. Его высшая организационная форма — финансовые группы, утратив династический или региональный характер, приобрели роль центров контроля над всей экономикой.

Групповое единство новых центров контроля получает отражение в политической сфере. Тот же Дэвид Котц отмечает, что «позиции консервативного крыла республиканской партии в течение длительного времени определялись интересами промышленных и финансовых кругов Среднего Запада, а позиции ее умеренного крыла — интересами Рокфеллера»⁵⁹.

Дальнейшие события в политической жизни США показали, что укрепление калифорнийской финансовой коалиции за счет подключения потенциала контролируемых ею бывших региональных групп Среднего Запада не

замедлило сказаться на позициях власти. Правое крыло республиканцев в наши дни выражает интересы всего мощного западного центра контроля. Концентрация экономической власти привела к победе реакционного политического курса, определяемого во многом спецификой этой финансовой группы нового типа.

Во внешней политике стратегия консервативного крыла республиканской партии, составлявшего костяк администрации в 1980—1988 гг., в значительной мере диктуется интересами военно-промышленного ядра группы, причем речь идет не только о крупных военных концернах. Учитываются и интересы банков, тесно переплетенных с ними. Банки Калифорнии и Среднего Запада не меньше, чем «Нортроп» или «Рокуэлл интернэшнл», прямо связывают уровень прибылей с масштабами гонки вооружений. На долю калифорнийских монополий в 1986 г. приходилось 22% контрактов, заключенных Пентагоном, 30% правительственных контрактов на НИОКР и 27% средств государственного бюджета, выделенных на космические программы.

Во внутренней политике переход к консервативным тенденциям государственного регулирования, попытки социального реванша, наступление на социальные завоевания трудящихся — также в интересах прежде всего нового западного альянса монополий. Его укрепление достигается в жесткой конкуренции с более старым, более традиционным и мощным нью-йоркским центром контроля. Для победы калифорнийской укрупненной группе нужны новые «условия игры». Умеренности восточных республиканцев и либерализму восточных демократов во всех сферах общественной жизни противопоставлены грубый нажим, прямая поддержка самого крупного капитала, силовые методы решения экономических и социальных проблем.

Конечно, и монополистическая верхушка восточной финансовой группы использует выгоды от курса на «развязывание рук крупному бизнесу». И все-таки современная политика США во многом отражает преобладание экономических интересов западного центра контроля. В этом смысле во влиянии на формирование политического курса проявляется очевидная общность действий компаний, образующих финансовую группу нового типа, ее функционирование как единого целого в разветвленной системе финансово-монополистического господства.

ЗА НАЦИОНАЛЬНЫМИ ГРАНИЦАМИ

Любое изучение монополий, их переплетений друг с другом и реальных возможностей контроля над национальной экономикой в современных условиях неизбежно подводит к вопросу о международной экспансии, соотношении «национализма» и космополитизма финансового капитала. Этот аспект приобретает особый интерес, когда дело касается американских монополистических альянсов.

Новая обстановка 80-х годов и здесь внесла существенные коррективы. Если еще недавно речь шла только об экспансии монополий, финансовых групп США в мировом капиталистическом хозяйстве во всех известных формах, то теперь на повестке дня стоит вопрос об их оборонительной стратегии, вызванной натиском японских и западноевропейских конкурентов. Не только мировые рынки товаров, капиталов, услуг, но и внутренние американские рынки стали объектом внедрения монополий и финансовых групп двух других центров империалистического соперничества. Американцы имели возможность убедиться в более высоком качестве зарубежной электроники, автомобилей, стали, многих других товаров бытового и производственного назначения. Такая ситуация вызвала всплеск ностальгических настроений по поводу необходимости возврата времен «великой Америки». Под этим подразумевается использование всех возможных методов «реанимации» американского лидерства и диктата в мировой капиталистической экономике. И уж само собой разумеется, исключается дальнейшее укрепление иностранных конкурентов на рынках США.

Страсти разжигаются главным образом миром крупнейшего корпоративного бизнеса. Ведь именно он прямо ощущает убыточность потери лидерства, ослабления конкурентного потенциала и вместе с тем преимущества технологии, менеджмента, организационной структуры соперников из Японии и Западной Европы. Как было показано, финансовый капитал США предпринимает все усилия, в том числе и реорганизацию системы контроля, для консолидации своих сил в обострившихся конку-

рентных сражениях. В этом смысле укрупненные центры контроля в виде более мощных и влиятельных, чем прежде, коалиций монополий разных сфер играют роль одного из способов ответа на вызов зарубежных конкурентов.

Однако теперешняя обстановка в мировом капиталистическом хозяйстве характеризуется главным образом усилением взаимозависимости экономических процессов в отдельных странах и сформировавшихся центрах силы. Задолженность одних оборачивается необходимостью кредитования другими, дефициты торговых балансов означают переориентацию торговых потоков на рынки стран, больше покупающих, чем продающих, несбалансированность бюджета вызывает сдвиги в системе международной миграции капиталов и т. п. Финансовый капитал США в наибольшей мере использует последствия интернационализации хозяйственной жизни для подключения ресурсов всего капиталистического мира к инвестированию в американскую экономику, пытаясь ликвидировать возникшие в ней диспропорции.

Те самые промышленные лидеры и финансовые «супермаркеты», которые составляют костяк современных центров экономического контроля в США, как известно, являются транснациональными корпорациями (ТНК) или транснациональными банками (ТНБ). Положение монополии, способность получать монопольную прибыль за счет подавления конкуренции реализуются и воспроизводятся ими в международных масштабах.

Как же складываются связи между американскими ТНК и ТНБ за пределами национальной экономики, в ходе интернациональной экспансии?

На наднациональный уровень в соответствии с масштабами деятельности переносятся все формы контактов, переплетений, сращиваний, характерные для взаимоотношений в рамках хозяйства страны базирования. Но значимость различных форм переплетения промышленного и банковского капитала монополий «дома» и за границей неодинакова.

Своеобразно складываются связи по линии собственности. В национальной экономике, как мы знаем, небольшой круг универсальных финансовых «супермаркетов» самыми разными путями превратился в главную контролирующую силу акционерного капитала крупных корпораций. Сращивание по капиталу промышленных и финансовых монополий внутри страны очень измени-

лось по форме. Но оно, несомненно, существует и приняло масштабы уже общестранового размаха. В зарубежной экспансии тенденция к переплетению капиталов ТНК и ТНБ тоже проявляется, хотя здесь она выражена пока слабее и не обладает степенью зрелости, достигнутой на национальной почве. И все-таки «международный» пакет акций ТНК в руках ТНБ постепенно накапливается.

Способы приобщения банков к интернационализированной акционерной собственности промышленных гигантов США применяются в соответствии со спецификой глобальной стратегии. Здесь есть свои институты, созданные именно для этой цели. Характерен, например, контроль ТНБ США над так называемыми оффшорными фондами. В их лице американский финансовый капитал организовал за границей своеобразный аналог инвестиционных компаний, существующих в национальной экономике и играющих важную роль в механизме акционерного переплетения финансовых «супермаркетов» с промышленными лидерами. «Оффшорные фонды» занимаются крупными международными инвестиционными операциями и находятся большей частью в «налоговых оазисах». Официально они не считаются ни американскими инвесторами, ни инвесторами тех стран, где расположены. Практически же эти фонды организуются обычно крупными банками, которые через них осуществляют инвестиционную политику в международных масштабах. При этом банк может выступать в разных ролях: регистратора ценных бумаг, принадлежащих фонду, его опекуна или советника по капиталовложениям. Таким советником, например, является «Ситикорпорейшн» по отношению к «оффшорному фонду» «Ситибэнка фанд менеджмент компани», расположенному в Женеве. Банк руководит деятельностью фонда, по существу включенного в орбиту его контроля, 75% капитала фонда вложено в акции американских ТНК. Тот же банк практически поглотил «Недерланд Антиллес мьючуэл фанд», а во втором в мире по величине инвестиционном фонде «Секьюритиз менеджмент компани» владеет $\frac{1}{4}$ капитала¹. Эти два «оффшорных фонда» аккумулируют акции ТНК, в которых заинтересован «Ситикорпорейшн».

Пенсионные фонды на родине, как было показано, играют одну из центральных ролей в цементировании общей базы собственности монополий всех сфер. При-

обретенный ими в этом плане опыт используется и на наднациональном уровне. В последние годы в Западной Европе растет число специализированных филиалов американских ТНБ, управляющих пенсионными фондами многочисленных подразделений ТНК. Как правило, пенсионные фонды концентрируют акции компаний, при которых они созданы, и передают их в доверительное управление банковским филиалам, руководящим финансовой деятельностью этих фондов.

ТНБ скупают большие доли капитала в заграничных инвестиционных компаниях, которые вкладывают деньги в акции филиалов американских ТНК. «Чейз Манхэттен» является, скажем, первым акционером в «Планинтер» — французской инвестиционной компании, ему принадлежит 5 % капитала. А у самой компании около $\frac{2}{3}$ акций в ее портфеле представлено акциями американских предприятий за границей. Через «Планинтер» «Чейз Манхэттен» участвует в «международных» пакетах ИТТ, «Сперри», «Колгейт — Палмолив». Определенную роль в участии ТНБ в капитале ТНК играют выпуски евроакций, попадающих в значительной части в доверительное управление зарубежных банковских траст-отделов. Еще в начале 70-х годов заграничные дочерние компании ТНК США начали осуществлять эмиссии привилегированных евроакций, которые могут обмениваться на обыкновенные акции их материнских компаний. Правда, большого размаха эти операции не получили, но в доверительной собственности «Дж. П. Морган», например, находится 218 тыс. таких евроакций корпорации «Бакстер лэборэториз». Капитал компании сильно распылен, и 1% акционерного капитала, которым управляет «Дж. П. Морган», — это значительная доля для переплетения интересов по собственности.

Конечно, во многих случаях взаимосвязи между ТНК и ТНБ на наднациональном уровне по линии акционерных владений носят косвенный характер. Здесь нет такой степени сосредоточения акций большинства компаний среди довольно узкого круга финансовых институтов, которая типична для экономики США. Но нельзя забывать, что транснационализация крупнейших американских монополий отнюдь не превратила их в некие космополитические структуры, которые оторвались от национальной экономики, послужившей плацдармом для их глобальной экспансии. Напротив, при всем разма-

хе интернационализации их деятельности решающим для мощи монополий остается уровень концентрации производства и капитала сначала в хозяйстве США и лишь затем за рубежом. Процессы, происходящие в экономике страны базирования, продолжают сохранять первостепенное значение для транснациональных гигантов. Поэтому и современные черты переплетения по капиталу крупнейших промышленных и банковских монополий международного класса, возникшие на национальной почве, играют ключевую роль в оценке их общности. За пределами экономики США совместное владение акциями очень затруднено. Здесь вступают в силу конкуренция иностранных финансовых институтов, действующих у себя на родине, в привычной обстановке, специфика законодательства отдельных стран, недостаточная степень зрелости международных рынков акций. В частности, сильно осложняется наднациональное переплетение акционерной собственности в связи с тем, что среди монополий финансовой сферы транснациональными пока стали главным образом крупнейшие коммерческие и некоторые инвестиционные банки. Они приобрели характер универсальных учреждений. И все же чисто национальная ориентация основного массива крупных страховых компаний, пенсионных фондов, сколько бы ни была развита их универсализация, ограничивает в других странах возможности таких манипуляций с акционерными владениями, которые стали обычными для экономики США. Пока лишен почвы за границей один из основных методов концентрации экономической власти, принятый в американских условиях: использование системы институциональных собственников капитала под контролем самых мощных монополий. А без этой системы еще не достигнута во всей полноте транснационализация финансового капитала США в целом. Относительно пониженный уровень международного сращивания ТНК и ТНБ по линии собственности по сравнению с национальным свидетельствует не об ослаблении роли имущественных связей между ними вообще, а о достигнутой пока степени зрелости процесса.

Но взаимовладение капиталом — важнейшая, но только одна из форм сращивания монополий финансовой и нефинансовой сфер. На мировом рынке практикуются и другие виды контактов, значимость и постоянство которых позволяют говорить, хотя и с определенными

оговорками, о развивающемся международном соединении крупнейших промышленных монополий и банков. Характерно, например, что еще в 70-е годы практически все ТНБ США провели реорганизацию структуры управления, в результате чего были созданы отделы, занимающиеся операциями банка с ТНК. В «Ситикорпорейшн» такое подразделение называется «группой по международным корпорациям». Все, что связано с обслуживанием определенной ТНК, независимо от района мира, где проводятся те или иные операции, сосредоточено в этой группе. Организационное преобразование отразило усиление функциональных связей между ТНК и ТНБ.

Международная экспансия промышленных корпораций выдвинула проблему дополнительных источников финансирования. ТНБ заняли центральную позицию в подключении ТНК к мировому рынку капиталов. В результате по существу был сформирован новый рынок среднесрочных еврокредитов. Он дополнил собой рынки краткосрочных кредитов, где ссуды предоставлялись на очень короткие сроки, и долгосрочных еврозаймов. Среднесрочные «ролл-овер» кредиты выдаются на 3 — 6 месяцев и предусматривают периодическое возобновление сделок в течение 8 — 10 лет. Чаще всего такие кредиты и оплачиваются по «плавающей» процентной ставке. Маневренность среднесрочного еврокредитного рынка очень устроила промышленные ТНК, а ТНБ США стали лидерами нового бизнеса. В шестерку самых крупных кредиторов по среднесрочным еврокредитам входят 5 американских банков: «Чейз Манхэттен», «Ситикорпорейшн», «Бэнкамерика», «Дж. П. Морган» и «Мэньюфэкчурерз Хановер».

Промышленные ТНК США ежегодно поглощают от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ всех займов на еврооблигационном рынке. Еще в середине 70-х годов американские банки отставали от западноевропейских по масштабам операций с еврооблигациями. До 1976 г. ни один ТНБ США не входил в группу 25 лидеров этого бизнеса. В 1976 г. в ней оказались «Мэньюфэкчурерз Хановер» и «Чейз Манхэттен». В 80-е годы отставание было преодолено. Коммерческие банки США начали теснить на этом рынке швейцарских, английских и других конкурентов. Инвестиционные банки США тоже активно подключились к обеспечению ТНК еврооблигационными займами: «Морган Стэнли», «Саломон бразерс», «Мерилл Линч», «Гоулдмэн Закс»

входят в десятку ведущих институтов по величине ежегодных эмиссий.

Обслуживая крупную клиентуру, «Бэнкерз траст» впервые внедрил в практику выпуски еврооблигаций с «плавающей» процентной ставкой, а «Морган гэрэнти траст» — с отсроченной фиксированной процентной ставкой. Еще одним нововведением стали так называемые возобновляемые подписные привилегии, получаемые ТНК от ТНБ. Это — своеобразная форма еврооблигаций, по которым заём может возобновляться несколько раз в рамках определенного срока. Международное финансирование ТНК банками в последние годы нередко проводится путем «открытия пакетов», сочетающих еврокредитование, зарубежные эмиссии облигаций, другие формы предоставления заемных средств. Еврокредиты и деньги, мобилизованные на еврооблигационном рынке, все чаще включаются банками в систему «проектного финансирования». Оно обычно касается очень крупных объектов, возводимых ТНК, и предусматривает погашение кредита из прибылей вновь построенного предприятия.

Здесь были упомянуты только некоторые новые аспекты кредитных связей между ТНК и ТНБ, охватывающих отдельные фрагменты международного рынка капиталов. Конечно, не всегда кредитное партнерство обязательно привязывает определенную ТНК к определенному ТНБ. Часто промышленные корпорации в международных операциях пользуются услугами сразу нескольких банков или меняют партнеров от одной крупной сделки к другой. Но ведь мы видели, что и в национальной экономике США теперь характерен скорее раздел зон влияния внутри мощных концернов отдельными группами финансовых институтов, чем прежняя прямолинейная привязка монополии к той или иной такой группе. Кроме того, сложная «окружающая среда» международного бизнеса, затрудняя двусторонние связи типа «промышленная монополия — банк», естественно, толкает к расширению контактов с другими банками и финансовыми институтами для приобщения ко всему многообразию современного заемного сервиса. Но в массе операционных контактов не могут не возникать и устойчивые привязанности, в пользу чего говорят многомиллиардные размеры кредитов и займов, выдаваемых одной корпорацией. Получив с помощью «Чейз Манхэттен» еврокредит в 6 млрд долл., нефтяной кон-

церн «Мобил» связал себя с этим банком обязательствами, выходящими за рамки обычных операционных альянсов. В том же направлении происходит развитие практики «проектного финансирования», повышающее степень консолидации конкретных ТНК с конкретными ТНБ, причем даже на базе совместной собственности на построенное предприятие. Небезразлично в этом плане и «пакетное финансирование», привязывающее судьбы внешнего кредитования ТНК к определенному банку.

Кредитные связи между теми и другими монополиями получили новый импульс в результате организаций в Нью-Йорке «свободной банковской зоны», где для банков нет ограничений в проведении международных кредитных операций. Это помогло банкам США потеснить зарубежных конкурентов на рынках финансового сервиса.

Традиционные связи по расчетным операциям в свете международной экспансии тоже получили новую окраску. В 80-е годы все ТНБ США внедрили так называемые системы управления ликвидностью. А первым и здесь был «Ситикорпорейшн», где такая система была заведена еще в 1967 г. Смысл системы состоит в обслуживании банком движения наличных средств компаний. Банк ведет счет всем ликвидным ресурсам ТНК по ее многострановой разветвленной сети подразделений. Собственные и привлеченные ресурсы корпораций по мере необходимости переводятся из одного подразделения в другое, из валюты в валюту, с учетом всех особенностей условий деятельности каждого из филиалов. Интересен характер организации этих систем у ТНБ. «Ситикорпорейшн», «Бэнкамерика» и «Бэнкерз траст», например, создали единые системы, базирующиеся на компьютерной технике и предназначенные для обслуживания международных операций любой ТНК. Другие банки, среди которых «Чейз Манхэттен», «Морган гэрэнти траст», «Кемикл бэнк», специализировали свои системы управления ликвидностью: у них внедряются программы, учитывающие особенности деятельности каждой конкретной ТНК. Особую роль в этом сервисе банков играет оптимизация валютных операций ТНК. Самые крупные банки предлагают корпоративной клиентуре программы управления валютными ресурсами, включающие прогнозы движения курсов валют, предупреждения о рисках, страхование от резких колебаний валют и др.

Ясно, что все такие формы обслуживания не только обеспечивают ТНБ информацией о состоянии дел ТНК-клиента, но и укрепляют глубокие взаимосвязи между ними на долгосрочной основе.

Транснационализация промышленных гигантов потребовала нового качественного уровня информационных услуг. Деятельность во многих странах нуждается в знании налоговых систем, особенностей национальных законодательств, тенденций развития хозяйственных процессов и др. ТНБ захватили лидерство в информационном сервисе. «Дж. П. Морган» недавно внедрил первую международную компьютерную систему МАРС («Морган экаунт рипортинг систем»). По заказам корпораций им предоставляется ежедневная информация по широкому кругу вопросов бизнеса во всем мире. «Чейз Манхэттен» создал три специальные компании, собирающие и продающие информацию. Две из них обслуживают только заинтересованные ТНК США, третья — иностранные фирмы.

Есть подразделения ТНБ, которые специально занимаются поисками компаний, «пригодных» для поглощения за границей. Когда американский концерн «Вейерхойзер» поглощал французскую компанию «Дропси», а «Форд мотор» — «Ришье», операции были подготовлены и проведены специальным отделом «Дж. П. Морган». Для «Америкен стандарт» жертву для поглощения нашел в лице «Компани де фрем э синью» «Ситикорпорейшн», заодно обеспечивший операцию кредитом.

ТНБ выдвинулись в ряды лидеров лизингового бизнеса в международных масштабах. У одних корпораций они покупают оборудование, другим сдают его в аренду. Специальный филиал «Ситикорпорейшн» — «Ситикорпорейшн лизинг интернэшнл» имеет дочерние компании в 11 странах. «Чейз Манхэттен» открыл более 30 лизинговых компаний за границей. Во Франции американские банки представлены в лизинговом бизнесе особенно впечатляюще: «Фёрст Бостон» полностью владеет арендной компанией «Бостон кредит бэй», а «Ситикорпорейшн» — «Ситибэй», «Морган гэрэнти траст» держит 50% капитала «Дженерал Морган лизинг», а «Бэнкамерика» — 25% акционерной собственности «Сежбэй»².

Таким образом, даже из этих немногих примеров следует, что взаимоотношения ТНК и ТНБ за пределами американской экономики широки и разносторонни. Наряду с традиционными связями, типичными для нацио-

нального хозяйства, вне национальных границ формируются новые, характерные для монополий именно транснационального класса и обусловленные спецификой глобального международного бизнеса.

Но как обстоит дело с монополистическими союзами, финансовыми группами в аспекте международной экспансии? По этому поводу в марксистской экономической литературе точки зрения неоднозначны. Транснационализация корпораций промышленности и банковского дела, естественно, выдвинула вопрос об интернациональном наступлении финансового капитала, а значит, о групповом единстве монополий разных сфер не только в экономике страны базирования, но и за ее пределами. Многие исследователи указывают на групповые узы общности, связывающие промышленную и банковскую ветвь финансового капитала в международной деятельности. Виктор Перло еще в начале прошлого десятилетия пришел к выводу о том, что имеет место не независимая друг от друга политика зарубежного наступления монополий-производителей и монополий-банков, а «интернационализация целых финансово-промышленных групп, более или менее дублирующих отечественный уклад в масштабе всего капиталистического мира»³.

Чуть позже В. В. Жарков отмечает прямое воздействие, оказываемое финансовой группой на направления зарубежной экспансии ТНК⁴. В. Владимиров подчеркивает тот факт, что «в системе мирового капиталистического хозяйства решающие позиции постепенно захватывают финансовые группы, которые опираются в своей деятельности на крупнейшие международные монополии нового типа»⁵. Л. И. Глухарев находит признаки превращения национальных финансовых групп в международные финансовые империи, поскольку в условиях интернационализации хозяйственной жизни финансовая группа устремляется за пределы национального рынка⁶. И тогда же, в конце 70-х годов, Г. Г. Чибриков делает вывод о том, что, хотя международные промышленные и банковские монополии сохраняют относительную самостоятельность, «практически имеет место внешнеэкономическая экспансия финансовых групп»⁷.

В 1981 г. автором данной книги была предпринята попытка определения финансовой группы транснационального типа: «Формирование группы происходит в национальной экономике, она составлена капиталом (или

преобладанием капитала) одной национальности. Но деятельность группы опирается на собственную международную производственную базу и адекватную ей собственную международную кредитно-финансовую систему. Координируемые и управляемые из единого центра, сцементированные в одно целое общностью интересов, эти два важнейших составных звена обеспечивают финансовой группе участие в экономическом разделе мира. К таким финансовым группам, как и к составляющим их ядро промышленным и банковским монополиям, применим термин «транснациональные»⁸.

Казалось бы, все ясно: констатирован процесс постепенного перехода от совмещения интересов во внешне-экономической политике промышленных и банковских международных монополий к групповой экспансии и, наконец, к возникновению транснациональных финансовых групп как главных субъектов экономического раздела мира.

Глобальность экспансии, рост «второй экономики» за пределами США, подчинение в свою пользу объективного явления — интернационализации хозяйственной жизни — придавали такой концепции применительно к американским финансовым группам достаточную убедительность. Если раньше главным средством борьбы за экономический раздел мира была мировая торговля, то теперь ее основным средством стало перемещение за границу значительной части производства и кредитно-депозитной базы. Финансовые группы синтезируют все известные методы наступления в мировом капиталистическом хозяйстве: вывоз капитала, как производительно-го, так и ссудного, товарную торговлю, научно-технические отношения, патентно-лицензионный обмен и др. Это возможно только через объединение усилий монополий производственной и банковской сфер. Сплетение воедино всех форм монополизации возводится в транснациональной финансовой группе на международный уровень.

Указания на групповую экспансию ТНК и ТНБ США появились и у западных экономистов либерального направления. Известный нам Пастре в соавторстве с В. Андреффом писал в тот же период о «параллелизме» интернационализации американского банковского и промышленного капиталов, в результате которого происходило умножение типов отношений, существующих между банками и промышленными корпорациями⁹.

Однако интернационализация финансового капитала — внутренне противоречивый процесс, изобилующий конфликтами и перестройками. Тенденция к расширению сферы господства отдельных групп, в том числе и за пределы национальных границ, была характерна для них с момента своего возникновения. Но интенсивность практической реализации этой тенденции находилась в прямой зависимости от событий, разворачивающихся в американской экономике и в мировом капиталистическом хозяйстве. Поэтому международная экспансия финансовых групп США неотделима от общего процесса их эволюции.

Дальнейшее изучение американских групп привело к результатам, не совпадающим с приведенными выводами о транснациональной групповой общности на международном уровне. Несмотря на очевидные глубокие связи ТНК и ТНБ друг с другом в деятельности за границей, те самые элементы «сцепления» между ними, которые можно определить на национальной почве, вне страны базирования проявляются гораздо слабее. В особенности это касается прямого переплетения собственности.

ТНБ прямо или косвенно сконцентрировали большое число акций ТНК, их зарубежных подразделений главным образом в доверительном управлении. Но говорить о масштабном интернациональном сращивании на базе имущественных связей конкретных монополий с банками имеющиеся материалы пока не позволяют. Что же касается других форм «сцепления» — финансово-кредитного, расчетного обслуживания, личной унии и т. д., то они выражены отчетливее. Но и здесь сосуществуют длительные альянсы определенных банков с промышленной ТНК и в то же время — частые смены партнеров, привязка монополий параллельно к нескольким мощным финансовым институтам.

Это явление получило отражение в исследованиях советских экономистов в последнее время. Проблема транснационализации групп продолжает привлекать к себе внимание. Были высказаны новые идеи по поводу сотрудничества ТНК и ТНБ на международной экономической арене. И. Д. Иванов, рассмотрев нынешние формы переплетений тех и других монополий, пришел к выводу, что связанные с этим процессы «все еще развиваются в основном на национальной почве и пока не приобретают масштабных космополитических измере-

ний». Поскольку финансовые группы нового, несемейного типа еще формируются, причем очень противоречиво, а связи между группами по линии собственности очень слабы, «на данный момент пока правильнее говорить скорее о широком и разностороннем операционном альянсе ТНК и ТНБ в их международной деятельности, чем о становлении на их примере подлинно космополитизировавшегося финансового капитала»¹⁰. Е. М. Примаков отмечает: «Через экспансию транснационального монополистического капитала, соединяющего пока главным образом на национальной базе силу крупнейших промышленных монополий мира с мощью международных банков и сочетающего в себе все основные признаки нисходящей фазы развития капитализма, реализуется господство финансового капитала»¹¹.

Таким образом, сформулированы следующие новые положения, в значительной мере отличные от взглядов, высказанных в советской экономической литературе 70-х — начала 80-х годов.

Во-первых, в международных операциях дело не заходит пока, как правило, дальше операционных контактов ТНК и ТНБ; во-вторых, соединение силы тех и других развивается еще в основном на национальной почве и только затем проявляется в экспансии транснационального монополистического капитала; в-третьих, связи между финансовыми группами разных стран, транснациональными по размаху своих операций, в имущественной сфере все еще относительно слабы. Эти процессы означают по существу, что говорить об экспансии финансовых групп подлинно транснационального типа и их переплетении друг с другом именно на групповой основе пока преждевременно, хотя логика развития монополизации ведет как раз к этому.

Как же совместить взгляды о роли финансовых групп в интернационализации производства и капитала, высказанные раньше и в современных условиях? Видимо, несмотря на внешнее несовпадение, между ними нет особых противоречий. Дело не в разнице оценок отдельных исследователей, а в том, что изменился предмет анализа.

Объектом внимания авторов, писавших о международной экспансии финансовых групп 10 — 15 лет назад, были традиционные группы семейно-регионального типа. Они действительно во многом дублировали за пределами страны базирования отечественный стереотип

внутренних взаимосвязей. Отношения мощной корпорации из ядра рокфеллеровской группы с ее же главными финансовыми монополиями в США носили такой глубокий характер взаимозависимости, что и на мировой арене они предопределяли форму прежде всего групповой экспансии. «Алкоа», где меллоновскому клану принадлежал очень большой пакет акций, а основная часть всех видов финансового обслуживания была возложена на банки и другие учреждения клана, переплетенные с монополией теснейшей личной унией, в зарубежных операциях, естественно, опиралась главным образом на групповое «сцепление» элементов этого альянса. Более прямолинейно формировались и связи прежних семейных финансовых групп разных стран друг с другом. Типичными были ставшие хрестоматийными примеры французской и американской ветвей Лазаров, американских и английских Морганов и др.

Традиционные финансовые группы, костяк которых постепенно преобразовывался в промышленные и банковские монополии транснационального типа, реализовывали себя в международной экспансии именно как группы. Но прежде чем сами эти союзы «успели» приобрести транснациональный облик, начался и продолжается уже известный нам процесс реорганизации монополистической структуры хозяйства США. А за его пределами складывались новые принципы международного разделения труда, на первый план выдвинулись не семейные или региональные, а производственные и финансовые связи, гораздо более глубокие, чем раньше. В очень большой степени это подталкивалось деятельностью тех самых монополий международного класса, которые выросли в прежних финансовых группах и для которых они теперь стали тесными не только в национальной экономике, но и на международном уровне. Размывание старых групп подточило и замедлило их эволюцию в транснациональные структуры, хотя такими уже стали наиболее мощные промышленные и банковские монополии. В семейных и региональных альянсах, несмотря на размах международной экспансии, наблюдались только зародышевые формы групповой транснационализации в подлинном понимании этого слова.

Теперь, если принять во внимание отчетливо видимую тенденцию к формированию финансовых групп нового типа, можно по-другому оценить и развитие

событий на наднациональном уровне. Очевидно, не стоит искать обязательную базу переплетенной собственности, устойчивые связи всех видов между определенной ТНК и конкретным ТНБ, хотя и это отнюдь не полностью утратило свое значение. Гораздо важнее, что новые способы раздела сфер контроля и господства альянсами финансового капитала в экономике США стали очень своеобразно отражаться в их международной экспансии.

Почти любая из промышленных ТНК «дома», как мы знаем, теперь является предметом внутреннего раздела мощными союзами монополий, из которых постепенно формируются центры контроля общенациональной, а не семейной или региональной значимости. Ведущие банки — они же ТНБ — связываются по всем важным линиям не с ограниченным кругом бывших групповых корпораций, которые к тому же раньше имели относительно узкую отраслевую ориентацию. Партнеры каждого из ТНБ в национальной экономике, как отмечалось, — десятки главных промышленных монополий страны, где «изнутри» происходит постоянное выяснение конкурентного соотношения сил. Не 2 — 3, а значительная часть американских ТНБ со всеми другими институтами, составляющими их орбиты, входят сейчас в костяк складывающихся расширенных финансовых групп нового типа, которые в состоянии участвовать в разделе контроля над всей огромной экономикой США. Неудивительно при таких обстоятельствах, что и на мировом рынке наблюдается взаимозаменяемость в партнерстве ТНК и ТНБ. Если взглянуть на эту мозаику связей через призму формирования современных центров экономического контроля в США, то и здесь виден довольно заметный силуэт группового поведения. Его очертания определяются общностью интересов относящихся к данному центру монополий обеих важнейших сфер. А размытость этих очертаний, отсутствие той определенности, которую имело единство прежних групп в международной экспансии, объясняется постоянством борьбы за зоны влияния внутри каждого из центров, но главным образом между ними.

И в самой национальной экономике выделение новых финансовых групп, определение потенциала и границ влияния каждой из них сопряжено с большими трудностями, которые уже упоминались. В мировом капиталистическом хозяйстве, где действуют десятки подразделений ТНК и ТНБ, их консорциумы и негласные согла-

шения, где пестрота страновых законодательств сочетается с несовершенством статистики, не поспевающей за маневрами транснациональных гигантов, задача идентификации групповой стратегии многократно усложняется. Но это совсем не значит, что такой стратегии не существует, хотя сейчас, в ходе преобразования групп, она, естественно, только складывается.

По этой проблеме, точно так же как и по поводу формирования новых финансовых групп — центров контроля в экономике США, очевидно, следует ожидать дальнейших исследований ученых-марксистов.

Судьбы финансовых групп в других странах империализма, конечно, складываются по-своему, в соответствии со спецификой условий существования. Своеобразие японских групп, «финансовые комплексы» Франции, реорганизация групп вокруг «гроссбанков» ФРГ в не меньшей мере, чем феномен американских монополистических альянсов, нуждаются в изучении, тем более что и в этих странах, судя по всему, происходят сходные процессы укрупнения хозяйственных структур, объединяющих монополии промышленной и финансовой сфер, приобретения ими черт, соответствующих современным особенностям господства финансового капитала. Однако все это самостоятельные, очень важные темы в науке о мировой экономике, в оценке экономических и политических потенциалов власти.

Здесь же вопрос о международной экспансии финансовых групп США был затронут только в связи с исследованием их эволюции. Как бы ни сложилась дальнейшая судьба этих групп, несмотря на все неминуемые внутренние противоречия, борьбу сил, перестройки и переделы, по-прежнему актуален вывод В. И. Ленина о международном переплетении финансового капитала империалистических держав: «Это — единственная действительно всеобщая и несомненная тенденция не нескольких лет, не двух стран, а всего мира, всего капитализма»¹². Современные изменения в финансовых группах организационно приспособляют их к этому процессу в новых условиях развития капитализма.

ИСТОЧНИКИ

Предисловие (с. 3—4)

¹ Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986. С. 130.

² Там же. С. 14.

Глава I (с. 5—61)

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 315.

² Statistical Abstract of the United States за соответствующие годы.

³ Fortune International. 1986. 28. IV. P. 198.

⁴ Business Week. 1985. 25. III. P. 87 — 91.

⁵ Ibid. P. 87 — 96.

⁶ МЭМО. 1986. № 3. С. 55.

⁷ Business Week. 1986. 9. VI. P. 28.

⁸ Fortune International. 1986. 9. VI. P. 10.

⁹ Business Week. 1986. 10. II. P. 40.

¹⁰ US News and World Report. 1985. 22. VII. P. 531.

¹¹ Business Week. 1986. 24. III. P. 42; 3. II. P. 65.

¹² Ibid. 10. II. P. 48.

¹³ Fortune International. 1986. 23. IV. P. 133.

¹⁴ The Wall Street Journal. 1986. 4. II. P. 10.

¹⁵ Ibid. 5. II. P. 6.

¹⁶ Business Week. 1986. 27. I. P. 18.

¹⁷ Fortune International. 1986. 6. I. P. 6.

¹⁸ Business Week. 1986. 17. II. P. 84.

¹⁹ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 640.

²⁰ Business Week. 1982. 18. X. P. 76; Federal Reserve Bank of Kansas City. Economic Review. 1988. I — II. P. 16.

²¹ Fortune International. 1986. 28. IV. P. 28.

²² Business Week. 1982. 27. XII. P. 12.

²³ Fortune International. 1986. 31. III. P. 68.

²⁴ МЭМО. 1978. № 7. С. 25.

²⁵ См.: США: ЭПИ. 1983. № 2. С. 33.

²⁶ Harvard Business Review. 1978. VII — VIII. P. 166.

²⁷ Business Week. 1981. 2. III. P. 92 — 97.

²⁸ Ibid. 1986. 2. VI. P. 52.

²⁹ Fortune International. 1986. 23. IV. P. 134.

³⁰ Business Week. 1986. 24. II. P. 40.

³¹ Fortune International. 1986. 15. IX. P. 85.

³² Business Week. 1986. 21. VII. P. 98.

³³ Fortune International. 1986. 6. I. P. 20 — 22.

³⁴ Business Week. 1986. 23. VI. P. 78.

³⁵ Ibid. 9. VI. P. 89.

³⁶ Ткаченко А. Н. Немонополистический сектор в условиях современного капитализма. М., 1985. С. 37.

³⁷ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 4. С. 110.

³⁸ Там же. Т. 27. С. 321.

³⁹ Там же. С. 325.

Глава II (с. 62—107)

- ¹ Statistical Abstract of the United States. 1987. P. 476.
- ² См.: Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран: Обзор за 1984 г. и начало 1985 г. М., 1985. С. 111.
- ³ Statistical Abstract of the United States. 1987. P. 478.
- ⁴ США: ЭПИ. 1983. № 6. С. 21.
- ⁵ Fortune International. 1986. 17. II. P. 9.
- ⁶ См.: *Ключников И. К., Торкановский В. С.* Коммерческие банки США в системе государственно-монополистического капитализма. Л., 1982. С. 89.
- ⁷ См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 340.
- ⁸ Fortune International. 1986. 17. II. P. 6.
- ⁹ The Economist. 1987. 28. II. — 8. III. P. 91.
- ¹⁰ US News and World Report. 1983. 16. V. P. 71—72.
- ¹¹ Ibid. P. 70.
- ¹² Federal Reserve Bank of Kansas City. Economic Review. 1987. IX — X. P. 18.
- ¹³ Structure of Corporate Concentration. Institutional Shareholders and Interlocking Directorates among Major US Corporations: Staff Study. US Senate. Wash., 1980. P. 105.
- ¹⁴ The Economist. 1986. 5 — 7. II. P. 89.
- ¹⁵ International Business Week. 1986. 28. IV. P. 42; 24. II. P. 54.
- ¹⁶ Fortune International. 1986. 17. II. P. 8.
- ¹⁷ См.: *Кузнецов А., Ничипорук А.* Универсализация функций банков в капиталистических странах // МЭМО. 1983. № 6. С. 132.
- ¹⁸ International Business Week. 1986. 28. IV. P. 42.
- ¹⁹ The Banker. 1983. VI. P. 116.
- ²⁰ International Business Week. 1986. 28. IV. P. 42.
- ²¹ The Economist. 1986. 8—14. III. P. 74; 1987. 28. II. — 8. III. P. 91.
- ²² The Wall Street Journal. 1985. 6. IX. P. 14.
- ²³ The Banker. 1985. IX. P. 18.
- ²⁴ The Economist. 1987. 28. II. — 8. III. P. 91.
- ²⁵ Ibidem.
- ²⁶ Business Week. 1976. 19. IV. P. 64.
- ²⁷ The Economist. 1986. 22 — 28. II. P. 75.
- ²⁸ Business Week. 1983. 28. XI. P. 43.

Глава III (с. 107—184)

- ¹ См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 345.
- ² См.: *Котц Д.* Банковский контроль над крупными корпорациями в США, М., 1982. С. 107.
- ³ *Grou P.* La structure financière du capitalisme multinational. P., 1983. P. 205.
- ⁴ См.: МЭМО. 1986. № 8. С. 53.
- ⁵ *Pastre O.* La structure international des groupes financiers américains. P., 1979. P. 84.
- ⁶ Ibid. P. 25.
- ⁷ *Herman E.* Corporate Control, Corporate Power. Cambr., 1981. P. 22.
- ⁸ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 331.
- ⁹ Рассчитано по: Structure of Corporate Concentration. P. 835.
- ¹⁰ *Herman E.* Op. cit. P. 127.
- ¹¹ Рассчитано по: Structure of Corporate Concentration.

- ¹² *Herman E.* Op. cit. P. 134.
- ¹³ См., например, уже цитировавшийся документ конгресса «Structure of Corporate Concentration», а также исследование «Конференс борд»: Corporate Directorship Practices. Conference Board Report. 1973. № 588.
- ¹⁴ *Fortune.* 1983. 21. XII. P. 1.
- ¹⁵ *The Banker.* 1974. VI. P. 676.
- ¹⁶ См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 419.
- ¹⁷ См., в частности: *Перло В.* Империя финансовых магнатов. М., 1958; *Мотылев В. Е.* Финансовый капитал и его организационные формы. М., 1959; *Меньшиков С. М.* Миллионеры и менеджеры. М., 1965; *Беглов И. И.* США: собственность и власть. М., 1971.
- ¹⁸ Рассчитано по: *Перло В.* Указ. соч. С. 492—497.
- ¹⁹ *Koskoff D.* The Mellons. N. Y., 1978. P. 486.
- ²⁰ См.: *Котц Д.* Указ. соч. С. 232 — 233.
- ²¹ *Перло В.* Указ. соч. С. 196 — 197.
- ²² *Котц Д.* Указ. соч. С. 49.
- ²³ *Pastre O.* Op. cit. P. 89—90.
- ²⁴ См.: *Перло В.* Указ. соч. С. 502 — 504.
- ²⁵ См. там же. С. 506 — 507.
- ²⁶ Там же. С. 179.
- ²⁷ См.: МЭМО. 1974. № 5. С. 56.
- ²⁸ *Беллон Б.* Финансовый капитал и промышленность во Франции. М., 1983. С. 33.
- ²⁹ *Herman E.* Op. cit. 123.
- ³⁰ См.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 340.
- ³¹ См.: *Мотылев В. Е.* Указ. соч. С. 255.
- ³² Structure of Corporate Concentration.
- ³³ *Grou P.* Op. cit. 199.
- ³⁴ См.: *Котц Д.* Указ. соч. С. 241.
- ³⁵ Structure of Corporate Concentration. P. 15.
- ³⁶ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 27. С. 315.
- ³⁷ *Перло В.* Указ. соч. С. 58, 199.
- ³⁸ *Мотылев В. Е.* Указ. соч. С. 87.
- ³⁹ См.: *Черников Г. П.* Финансовая олигархия Франции. М., 1966; *Лазарев С. А.* Финансовые группы в экономике современной Франции. М., 1983; *Шенаев В. Н.* Банки и кредит в системе финансового капитала ФРГ. М., 1967; *Зеленев С. Б.* Гиганты британского бизнеса. М., 1981; *Одинцов А. А.* Торговые монополии в Японии. М., 1982.
- ⁴⁰ *Меньшиков С. М.* Современный капитализм. М., 1974. С. 55.
- ⁴¹ *Меньшиков С. М.* Миллионеры и менеджеры. С. 311.
- ⁴² *Уоскин В. и др.* Послевоенная эволюция финансового капитала // МЭМО. 1974. № 5. С. 55.
- ⁴³ См., например: *Владимиров В.* Финансовый капитал в системе современных капиталистических отношений // МЭМО. 1977. № 2; Ленинская теория империализма и современность. М., 1977, и др.
- ⁴⁴ См.: *Кочеврин Ю. Б.* Эволюция менеджериализма: Опыт политико-экономического анализа. М., 1985. С. 116, 76—77, 115.
- ⁴⁵ МЭМО. 1986. № 2. С. 70.
- ⁴⁶ Там же.
- ⁴⁷ См.: *Овинников Р. С.* Уолл-стрит и внешняя политика. М., 1980.
- ⁴⁸ *Черников Г. П.* Указ. соч. С. 300.
- ⁴⁹ *Послесловие В. И. Кузнецова* к книге Б. Беллона «Финансовый капитал и промышленность во Франции». М., 1983. С. 215.
- ⁵⁰ Там же.
- ⁵¹ *Galbraith J. K.* American Capitalism. Boston, 1962. P. 108—109.

- ⁵² *Pastré O.* Op. cit. P. 259.
- ⁵³ *Беллон Б.* Указ. соч. С. 33.
- ⁵⁴ *Berle A., Means G.* The Modern Corporation and Private Property. N. Y., 1932.
- ⁵⁵ Temporary National Economic Committee: Monograph. N 29 The Distribution of Ownership in the 200 Largest Non-financial Corporations. Wash., 1940. P. 40.
- ⁵⁶ *Berle A.* Power without Property. N. Y., 1959.
- ⁵⁷ *Berle A.* The 20th Century Capitalist Revolution. N. Y., 1954. P. 185.
- ⁵⁸ *Duns' Review.* 1969. XII. P. 45.
- ⁵⁹ *Rochester A.* Rulers of America. N. Y., 1936.
- ⁶⁰ *Sweezy P.* The Theory of Capitalist Development. N. Y., 1942.
- ⁶¹ См., например: *Baran P., Sweezy P.* Monopoly Capitalism. N. Y., 1966.
- ⁶² *Gordon S.* Business Leadership in the Lagre Corporation. Berkeley, 1961.
- ⁶³ *Trecott P.* Financing American Enterprise. N. Y., 1963.
- ⁶⁴ *Fitsh R., Oppenheimer M.* Who Rules the Corporations?// Socialist Revolution. 1970. VII — VIII, IX — X.
- ⁶⁵ *Котц Д.* Указ. соч. С. 212.
- ⁶⁶ *Усоскин В. и др.* Указ. соч. С. 56.

Глава IV (с. 184—250)

- ¹ *Herman E.* Op. cit. P. 134; *Pastré O.* Op. cit. P. 80.
- ² Structure of Corporate Concentration. P. 395.
- ³ Ibid. P. 118.
- ⁴ Ibid. P. 15.
- ⁵ См.: США: ЭПИ. 1985. № 2. С. 81, 83.
- ⁶ *Меньшиков С. М.* Миллионеры и менеджеры. С. 318.
- ⁷ *Овинников Р. С.* Указ. соч. С. 21.
- ⁸ *Grou P.* Op. cit. P. 200.
- ⁹ Business Week. 1986. 27. X. P. 110.
- ¹⁰ *Herman P.* Op. cit. P. 126, 128.
- ¹¹ Ibid. P. 237.
- ¹² *Grou P.* Op. cit. P. 54.
- ¹³ Ibid. P. 199.
- ¹⁴ Financial Times. 1985. 11. VI.
- ¹⁵ *Grou P.* Op. cit. P. 230.
- ¹⁶ МЭМО. 1986. № 2. С. 69.
- ¹⁷ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 38. С. 151.
- ¹⁸ Рассчитано по: *Grou P.* Op. cit. P. 260—266.
- ¹⁹ Structure of Corporate Concentration. P. 809.
- ²⁰ *Pastré O.* Op. cit. P. 110.
- ²¹ *Котц Д.* Указ. соч. С. 111, 108.
- ²² *Herman E.* Op. cit. P. 138.
- ²³ *Кочеврин Ю. Б.* Указ. соч. С. 105.
- ²⁴ *Herman E.* Op. cit. P. 145.
- ²⁵ См.: *Кочеврин Ю. Б.* Указ. соч. С. 106.
- ²⁶ *Жуков Е. Ф.* Страховые монополии в экономике США. М., 1971. С. 116.
- ²⁷ *Larner R.* Management Control and the Large Corporation. Cambr., 1970. P. 170.
- ²⁸ *Burch Ph.* The Managerial Revolution Reassessed. Toronto; London, 1972. P. 71, 98.

²⁹ US House of Representatives. Committee on Banking and Currency. Commercial Banks and Their Trust Activities: Emerging Influence on the American Economy. Wash., 1968.

³⁰ US Senate Committee on Government Operations. Disclosure of Corporate Ownership. Wash., 1974. P. 153.

³¹ US Senate Committee on Government Operations. Disclosure of Director — Interlocks. Wash., 1977.

³² Structure of Corporate Concentration. P. 12.

³³ Котц Д. Указ. соч. С. 25.

³⁴ Там же. С. 210.

³⁵ Кочеврин Ю. Б. Указ. соч. С. 120.

³⁶ Monthly Review. 1973. VI.

³⁷ Herman E. Op. cit. P. 79.

³⁸ Ibid. P. 25, 64.

³⁹ Grou P. Op. cit. P. 207; Structure of Corporate Concentration.

⁴⁰ Котц Д. Указ. соч. С. 208.

⁴¹ Financial Times. 1985. 11. VIII. P. 19.

⁴² Business Week. 1986. 27. X. P. 110.

⁴³ Financial Times. 1985. 16. III. P. 17; 11. IV. P. 25.

⁴⁴ Federal Reserve Bulletin. 1985. V. P. A-18.

⁴⁵ См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 326.

⁴⁶ Herman E. Op. cit. P. 123.

⁴⁷ Tyson D. & 1 Billion Holders. New Total 100//The American Banker. 1979. 18. XII.

⁴⁸ Financial Times. 1985. 11. VI. P. 16.

⁴⁹ Rodgers H. Poverty amid Plenty. Cambr., 1979. P. 37.

⁵⁰ Материалы XXVII съезда КПСС. С. 14.

⁵¹ Кочеврин Ю. Б. Указ. соч. С. 115.

⁵² Современный рынок капиталов / Под ред. Г. П. Солюса. М., 1977. С. 20.

⁵³ Кочеврин Ю. Б. Указ. соч. С. 107.

⁵⁴ Fortune International. 1986. 17. II. P. 20.

⁵⁵ Collier P., Horowitz D. The Rockfellers. N. Y., 1976. P. 483.

⁵⁶ Herman E. Op. cit. P. 27.

⁵⁷ См.: Котц Д. Указ. соч. С. 266.

⁵⁸ Financial Times. 1985. 21. V. P. 1, 11.

⁵⁹ Котц Д. Указ. соч. С. 209.

Глава V (с. 251—266)

¹ Pastré O. Op. cit. P. 140.

² Ibid. P. 226.

³ Проблемы мира и социализма. 1970. № 1. С. 45 — 51.

⁴ См.: Жарков В. В. Клуб 200. М., 1974. С. 181.

⁵ Владимиров В. Указ. соч. С. 69.

⁶ См.: Глухарев Л. И. Западноевропейская интеграция и междуна-
родные монополии. М., 1978. С. 70.

⁷ Чибриков Г. Г. Роль современных международных монополий
в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979.
С. 22.

⁸ Железова В. Ф. Клан 20-ти. М., 1981. С. 199.

⁹ Nueva fase del capital financiero. Mexico, 1981. P. 50.

¹⁰ МЭМО. 1986. № 2. С. 69, 70.

¹¹ Коммунист. 1986. № 9. С. 106.

¹² Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 26. С. 232.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Глава I. ЛИДЕРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА	5
1. Тенденции роста	—
2. Современный облик монополий	32
3. Орбиты контроля	52
Глава II. ФИНАНСОВЫЕ «СУПЕРМАРКЕТЫ»	62
1. Банки и не-банки	63
2. Универсализация деятельности	77
3. На фронтах конкуренции	94
Глава III. ВЛАСТЬ ЧЕРЕЗ ПЕРЕПЛЕТЕНИЕ	107
1. Традиционные узы	109
2. Новые формы связей	130
3. Финансовые группы в реальности	136
4. Финансовые группы в фокусе дискуссий	167
Глава IV. ЦЕНТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ	184
1. Новые коалиции монополий	185
2. Центробежные и центростремительные силы	202
3. Пирамиды собственности и контроля	215
4. Прежние властители новых «империй»	241
Глава V. ЗА НАЦИОНАЛЬНЫМИ ГРАНИЦАМИ	251
ИСТОЧНИКИ	267

Научное издание

Валерия Фоминична Железова

ВЛАСТЬ ПОД ПСЕВДОНИМОМ

Редактор О. С. Рябухина

Оформление художника А. С. Кулямина

Художественный редактор А. И. Ольденбургер

Технический редактор О. А. Барабанова

Корректор Г. Б. Абудеева

ИБ № 3482

Сдано в набор 28.04.88. Подписано в печать 24.10.88. А 11024. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская № 1 Обыкновенная новая гарнитура: Высокая печать. Усл. печатных листов 14,28. Усл. кр.-отт. 14,28. Учетно-издательских листов 16,07. Тираж 20 000 экз. Заказ № 611. Цена 1 р. 50 к.

Издательство «Мысль». 117071. Москва, В-71, Ленинский проспект, 15.

Набрано в ордена Октябрьской Революции, ордена Трудового Красного Знамени Ленинградском производственно-техническом объединении «Печатный Двор» имени А. М. Горького Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 197136, Ленинград. П-136, Чкаловский пр., 15.

Отпечатано с готовых диапозитивов в московской типографии № 11 Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 113105, Москва, Нагатинская ул., 1.

В. Ф. Железова ВЛАСТЬ ПОД ПСЕВДОНИМОМ