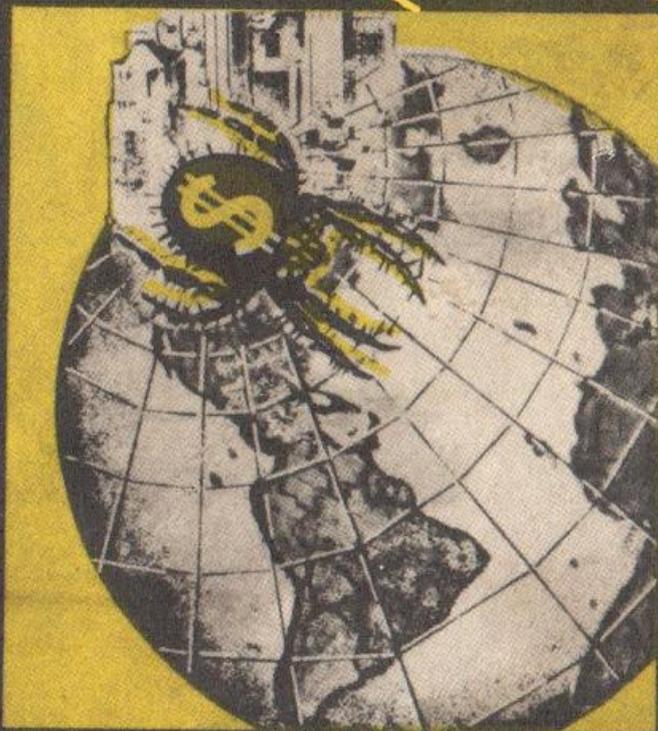


**ЭКОНОМИКА  
КАПИТАЛИЗМА  
СЕГОДНЯ**



В. ф. Железова

**АМЕРИКАНСКИЕ БАНКИ  
«ДОМА» И ЗА ГРАНИЦЕЙ**

# ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИЗМА СЕГОДНЯ



В. Ф. Железова

**АМЕРИКАНСКИЕ БАНКИ  
«ДОМА И ЗА ГРАНИЦЕЙ»**

Москва  
Издательство  
политической  
литературы  
1983

65.8  
Ж51

Ж  $\frac{0604040000 - 102}{079(02) - 83}$  КБ - 7 - 35 - 83

© ПОЛИТИЗДАТ, 1983 г.

Перед огромным зданием штаб-квартиры одного из крупнейших американских банков – «Ситикорпорейшн» в Нью-Йорке установлен гигантский глобус. На нем – множество светящихся точек, расположенных на территории США и десятков других стран. Они демонстрируют всемирную сеть филиалов банка. По соседству в громадах из стекла и стали находятся головные конторы других банков-гигантов. И в каждом из крупных американских городов наиболее яркими фрагментами современного архитектурного облика выступают здания-небоскребы, самым своим видом рекламирующие мощь и влияние банков, чьи штаб-квартиры разместились на многочисленных этажах. Любой из этих банков мог бы иллюминировать глобус сотнями огней для демонстрации подразделений банка «дома» и за границей.

Банки сегодня, как и прежде, служат верховному божеству – американскому доллару. Крупнейшие из них продолжают играть роль нервных центров капиталистического бизнеса. И вместе с тем в характере и масштабах деятельности банков, в их влиянии на социально-экономическую жизнь капиталистических стран, на процессы, происходящие в мире, произошли качественные перемены.

Казалось бы, термин «транснациональные корпорации» не так давно появился на страницах специальных экономических исследований. Но уже сейчас проблемы, порожденные новыми гигантами мирового бизнеса, привлекают к себе пристальное внимание многих людей в разных странах. Они обсуждаются в широкой прессе и на парламентских сессиях, в межправительственных переговорах, в Организации Объединенных Наций, фигурируют в партийных программах, в петициях бастующих рабочих. И это не случайно. Наиболее важные экономические, социальные и политические процессы в капиталистическом мире в той или иной степени носят отпечаток деятельности транснациональных корпораций (ТНК)<sup>1</sup>.

ТНК стремительно развивают наступление в международных масштабах, превращаются в решающую силу в мировой капиталистической экономике. Широко известны весьма впечатляющие факты о господстве в производстве и торговле нефтепродуктами семи гигантских нефтяных транснациональных корпораций, об американском промышленном гиганте ИБМ, выпускающем около трех четвертей электронно-вычислительных машин в капиталистическом мире, о жестоких схватках между автомобильными сверх монополиями из США, Западной Европы и Японии и др. Гораздо меньше известно другое.

Транснациональные монополии существуют не только в промышленности, но и в банковском деле. Своеобразным аналогом промышленных ТНК стали гигантские финансовые империи – транснациональные банки (ТНБ). Они представляют собой разновидность ТНК, действующих в банковской сфере. Транснациональные банки опутали сетями своих филиалов все без исключения страны капиталистического мира, проводят невиданные ранее по масштабам операции сверх национальных границ, ставят под свой контроль валютные и финансовые связи между государствами и экономические процессы внутри отдельных стран. Число таких банков-гигантов невелико. Но их финансовый потенциал огромен и используется исключительно в интересах наживы горстки крупнейших банковских магнатов. Эти интересы не совпадают и не могут совпадать с реальными экономическими нуждами народов.

---

<sup>1</sup> Транснациональные корпорации (ТНК) – крупнейшие монополии империалистических держав, национальные по составу капитала, но превратившиеся в международные по сфере деятельности. Доминируя в национальной экономике, они вместе с тем имеют решающие позиции в мировом капиталистическом производстве.

«Для империализма характерен как раз не промышленный, а финансовый капитал»<sup>1</sup> – писал В. И. Ленин и определял этот капитал как «крупнейший, доросший до монополии, промышленный капитал, слившийся с банковым капиталом»<sup>2</sup>. Ныне переплетаются монополии уже не только внутри отдельных национальных хозяйств, но и на международном уровне.

Американские банки больше других преуспели в международной экспансии, хотя в самое последнее время они все больше сталкиваются с ожесточенным сопротивлением своих конкурентов из Японии, Англии, ФРГ и ряда других стран.

Каковы же они – гигантские банковские монополии США? Как выглядят их транснациональные сети и чем они занимаются? Каковы социально-политические последствия их деятельности для отдельных стран и всего мирового капиталистического хозяйства? Этим вопросам и посвящена данная брошюра. Но, чтобы показать роль и значение операций транснациональных банков за границей, следует начать с истоков их экономического и финансового могущества. А оно заключается прежде всего в позициях, завоеванных ими «дома», т. е. в национальном хозяйстве.

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 389.

<sup>2</sup> Там же, т. 30, с. 98.



## 1. У ШТУРВАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

### Путь вверх

Что было главным в хозяйственной жизни США на протяжении трех с половиной послевоенных десятилетий? Если попытаться ответить на этот вопрос, то в памяти неизбежно возникнут и последствия научно-технической революции, значительно изменившей структуру американской экономики, и милитаризация хозяйства, и активное вмешательство государства в экономику, и постоянная, временами достигавшая катастрофических размеров безработица, и инфляция, и многое другое. Но, бесспорно, одной из главных характеристик экономического развития можно считать рост степени монополизации и укрепление системы монополистического контроля. Это относится к любой из отраслей хозяйства, в том числе и к банковской сфере.

В США существует сейчас около 15 тыс. банков. Но очень немногих из них можно считать хозяевами банковского бизнеса. На 50 крупнейших банков приходится около  $\frac{1}{3}$  активов<sup>1</sup> и депозитов<sup>2</sup> национальной банковской системы, в том числе у 20 из них сосредоточено  $\frac{3}{4}$  активов и депозитов данной группы, а у 10 – почти  $\frac{2}{3}$ . Активы трех банковских монополий – «Бэнкамерика корпорейшн», «Ситикорпорейшн» и «Чейз Манхэттен корпорейшн» – на 23% превышают активы остальных семи участников группы из 10 лидирующих банков США. Последняя десятка банков из группы 50-ти располагает в 8 раз меньшими активами и депозитами, чем первая десятка. Таким образом, среди банков господствует ограниченное число

<sup>1</sup> Активы банков – сумма собственных и полученных от клиентов средств, находящихся в их распоряжении.

<sup>2</sup> Депозиты банков – денежные средства или ценные бумаги промышленных, торговых и денежных капиталистов, вносимые в банки для хранения и используемые ими для своих целей.

банковских монополий, а среди последних – узкий круг гигантов. У каждого из них сконцентрированы астрономические капиталы, доходящие до 90–100 млрд. долл.

Выделение группы лидеров произошло в ходе острейшей конкурентной борьбы. Особенно активно процесс концентрации и централизации капитала развивался в 60-х годах. Именно тогда сложились современные банковские империи США. Банки-лидеры в те годы провели крупномасштабные операции по вытеснению средних и мелких собратьев по банковскому бизнесу. Из 3,6 тыс. слияний и поглощений, зарегистрированных за 1953–1976 гг., около 2 тыс. произошло в период до 1965 г. Но и в последующие годы их агрессивность в отношении аутсайдеров не исчезла: ежегодно в среднем поглощается 126 американских банков, неспособных устоять перед финансовой мощью лидеров.

Но нет мира и внутри самой банковской элиты. Конкурентные схватки по поводу дележа внутреннего рынка отличаются особенной остротой. Кто привлечет больше вкладов, кому достанутся наиболее выгодные сделки с промышленными компаниями, в чьи руки попадет финансирование военных заказов Пентагона, у кого будут самые высокие прибыли? Любой из банков-гигантов пытается решить эти вопросы в свою пользу, не щадя могущественных соперников.

Конкуренция между самыми крупными банками обостряется и в связи с тем, что в кредитной системе США они господствуют не безраздельно. Больше того, происходит на первый взгляд парадоксальное явление: крупнейшие банки наращивают свою мощь, превращаются в невиданные ранее сверх монополии, и вместе с тем их доля в кредитно-финансовых операциях сокращается. Кто же захватывает плацдармы? Кому под силу соперничать с гигантами, сами названия которых ассоциируются во всем мире с властью громадных денежных накоплений?

Рядом с банками действуют так называемые небанковские финансовые институты. Это компании по страхованию жизни и имущества, пенсионные фонды, сберегательные общества, компании потребительского кредита и др. Когда-то скромные по размерам, ныне эти организации скопили значительные финансовые ресурсы и теперь требуют своей доли прибылей.

С 1950 по 1976 г. активы коммерческих банков возросли в 6,1 раза, а небанковских институтов – в 10,2 раза, в том числе компаний по страхованию жизни – в 10 раз, других страховых компаний – в 7 раз, сберегательных обществ – в 22 раза, пенсионных фондов – в 23 раза. Доля небанковских институтов в общей сумме финансовых активов страны увеличилась с 14 до 22%, а удельный вес банков упал с 15 до 13%.

Как используют небанки эти огромные капиталы? В значительной степени так же, как «истинные» банки. Они активно внедряются в сферу финансирования промышленных, торговых и других компаний. Причем внешне дело выглядит так, что эти институты находятся в более выгодном положении, чем любой из коммерческих банков. Еще в 1933 г. под гнетущим впечатлением «великой депрессии» в США был принят так называемый закон Гласса-Стигола, запрещающий коммерческим банкам покупать и продавать ценные бумаги промышленных и торговых корпораций. Имелось в виду на случай нового кризисного потрясения не допустить образования зловещей цепочки крахов и разорений промышленно-торговых компаний и банков. Дальше мы увидим, что американские банки нашли много хитроумных способов обойти эти ограничения. Но сейчас важно отметить, что страховые компании, пенсионные фонды и другие небанковские институты формально не ограничены в операциях с ценными бумагами (акциями, облигациями и др.). В начале 80-х годов около 70% активов этих институтов были вложены в акции и облигации промышленных компаний, причем на них прихо-

дится почти 40% всех акций. Главную роль среди институтов – владельцев акций играют пенсионные фонды и страховые компании.

Казалось бы, сказанное свидетельствует об уменьшении влияния банков-гигантов на экономику США, о серьезном ослаблении их связей с промышленными монополиями. Выходит, что финансовый капитал, в котором сливаются и сращиваются промышленные и банковские монополии и их капиталы, лишается основы своего господства? Именно так пытаются представить дело многие буржуазные ученые. Западная экономическая литература изобилует «теориями» о падении роли банков и исчезновении финансового капитала.

Однако анализ действительного положения вещей показывает, что наступление небанковских финансовых институтов вовсе не означает падения роли могущественных банков в американской экономике. Прежде всего, небанковские финансовые учреждения имеют специализированный характер. Им под силу участие в долгосрочном финансировании промышленных корпораций через скупку акций и облигаций. Но за пределами их бизнеса остаются многие виды деятельности коммерческих банков: осуществление расчетных операций клиентов, краткосрочное финансирование, выпуск чеков, валютные сделки и др. Банки сохраняют свою определяющую роль в финансировании всех видов внешнеторговых операций. Кроме того, нельзя не учитывать, что мощь коммерческих банков, среди которых, как мы видели, лидирует небольшая группа крупнейших монополий, огромна. Их активы еще в 1976 г. превысили 1 трлн. долл.

Однако главное не в этом. Столпы банковского бизнеса отнюдь не были пассивными созерцателями роста страховых, пенсионных и других небанковских учреждений. Они развернули активное наступление на позиции своих соперников. И тут оказалось, что самостоятельность большинства небанков иллюзорна, если оценивать их положение с точки зрения того, кто реально контролирует движение ссудного капитала. Банки-гиганты стали совладельцами многих небанковских институтов. Они привязали их к себе посредством предоставления кредитов. Среди директоров и управляющих страховых компаний, пенсионных фондов немало менеджеров, которые в течение многих лет были «людьми» «Ситикорпорейшн», «Чейз Манхэттен» и других банков-гигантов. А многие заседают в директоратах банков и небанковских учреждений «по совместительству». Например, четыре члена директората «Ситикорпорейшн» входят одновременно в руководство крупнейших компаний по страхованию жизни «Метрополитен», «Прудэншл» и «Нью-Йорк лайф иншуренс». Банки заключают с финансовыми институтами разного рода соглашения о совместных операциях, втягивают их в орбиту своего контроля.

Конечно, и среди небанковских финансовых учреждений есть крупные монополии, которые на равных конкурируют с банками-гигантами. Особенно это касается страховых компаний. И все-таки главными фигурами в кредитно-финансовой сфере США остаются крупнейшие коммерческие банки, концентрирующие в своих руках контроль над множеством формально независимых небанковских институтов. А с наиболее мощными из них банки переплетены родственными узами участия в одних и тех же финансовых группах. Так, в группу Морганов входят крупнейшие банки – «Дж. П. Морган энд компани» и «Бэнкерз траст Нью-Йорк корпорейшн», а вместе с ними ряд самых больших страховых монополий – «Прудэншл», «Нью-Йорк лайф иншуренс», «Иншуренс компани оф Норс Америка», «Мючл лайф иншуренс». Финансовая группа, выросшая из группы Рокфеллеров, объединяет банки-гиганты «Чейз Манхэт-

тен», «Кемикл Нью-Йорк корпорейшн» и «Ферст Бостон корпорейшн», а также гигантов страхового бизнеса – «Метрополитен» и «Эквитэбл лайф».

Говоря о контроле лидирующих банков над деятельностью небанковских институтов, важно иметь в виду один момент, а именно, что у последних в огромных размерах скапливаются акции и облигации промышленных монополий. Банки используют этот канал, а также совместное участие с крупнейшими страховыми монополиями в финансовых группах, чтобы обойти те законы, которые запрещают им операции с ценными бумагами промышленных корпораций. До 40% кредитов 20 крупнейших банков США ежегодно приходится на небанковские институты, покупающие и продающие по их поручению промышленные акции и облигации. Прочные связи банков и небанков ведут, таким образом, к расширению масштабов и форм сращивания промышленного и банковского капитала.

Путь «наверх» банки-гиганты прокладывают в тесном взаимодействии с наиболее мощными монополиями промышленности. Финансовый капитал, который, по меткой характеристике В. И. Ленина, «особенно подвижен и гибок», постоянно умножает и совершенствует контакты между переплетенными в нем двумя ветвями монополистического капитала – промышленной и банковской. Традиционная общность между ними получила в наши дни дальнейшее развитие. Для 145 из 200 крупнейших американских промышленных корпораций банки или возглавляемые ими группы финансовых институтов являются самыми крупными держателями акций. Ведущие коммерческие банки подчинили себе также инвестиционные банки, имеющие право покупать акции промышленных компаний. Сами же коммерческие гиганты путем простой смены вывесок превратились в корпорации, имеющие в своем составе подразделения, которые законодательно не ограничены в операциях с ценными бумагами. Так, «Чейз Манхэттен бэнк» стал частью «Чейз Манхэттен корпорейшн», «Бэнк оф Америка» превратился в «Бэнкамерика корпорейшн» и т. д.

Сохраняет свое значение личная уния между промышленными и банковскими монополиями. Члены директоратов 49 крупнейших банков США одновременно входят в директораты 5 тыс. промышленных компаний.

К новым формам сращивания промышленного и банковского капитала относятся так называемые «доверительные операции». Банки берут на себя хранение ценных бумаг промышленных компаний и управляют ими «по доверенности». Значительная часть активов крупнейших банков состоит из промышленных акций, находящихся в «доверительном управлении».

Что касается банковских кредитов промышленным монополиям, то их роль в сращивании капиталов по-прежнему велика, хотя здесь появились новые моменты. Если в 30-е годы на банковские кредиты и другие заемные средства приходилось  $\frac{2}{3}$  необходимых монополиям финансовых ресурсов, то в послевоенные годы та же доля покрывалась за счет собственных фондов корпораций (в первую очередь – из прибылей и амортизационных отчислений). Правда, в последнее время заемные средства стали вновь активно использоваться, но рост банковских кредитов и сейчас происходит не так быстро, как других источников финансирования.

Эти явления не остаются вне поля зрения буржуазных ученых, которые пытаются трактовать их как свидетельство трансформации современного капитализма, изменения его природы. Видный экономист США Дж. Гэлбрейт, например, увидел в падении доли банковских кредитов среди источников финансирования крупного капитала признак «растущего антагонизма» между банковскими и промышленными монополиями.

Ему даже видится возможность того, что банки потребуют национализации промышленных корпораций-гигантов.

Оставляя пока в стороне вопрос о том, насколько вероятен этот прогноз, еще раз подчеркнем, что банки и торгово-промышленные корпорации связаны друг с другом нерасторжимыми узами. Банки не могут существовать без промышленных монополий, равно как и последние, не говоря о мелких и средних предприятиях, которые не в состоянии обходиться без ресурсов банков, без их поддержки.

К тому же связи между промышленными и банковскими монополиями весьма разнообразны, и игнорировать это обстоятельство нельзя. Банковские кредиты – это только одна из форм долговременных, постоянно повторяющихся связей между двумя подразделениями финансового капитала. Наряду с кредитами существует, как мы видели, много других форм контактов. Обратимся к конкретному примеру.

«Чейз Манхэттен бэнк» тесно переплетен в своей деятельности с промышленной корпорацией «Галф энд вестерн». Банк осуществляет все расчеты корпорации, ведет ее амортизационный и другие счета, управляет «по доверенности» частью ее акций. «Галф энд вестерн» быстро растет, поглощая множество более слабых компаний, и при этом неизменно опирается на поддержку банка. Он не только кредитует операции, но и предоставляет информацию о состоянии компаний, которые интересуют «Галф энд вестерн». До 1966 г. Рой Эббот был одним из крупных менеджеров «Чейз Манхэттен», где ведал связями с «Галф энд вестерн». Затем он стал вице-президентом этой корпорации и занимается ее связями с «Чейз Манхэттен». Как видим, переплетение между двумя гигантами американского частного бизнеса выходит далеко за рамки кредитных отношений.

Да и сами кредиты банков промышленным монополиям, хотя и растут медленнее, чем другие источники финансирования, по абсолютным размерам огромны: они превышают 500 млрд. долл. в год.

С учетом этого в высшей степени сомнительно, чтобы американские банки когда-либо выступили с требованиями о национализации промышленных корпораций, как того ожидает Дж. Гэлбрейт. Напротив, сращивание и слияние промышленного и банковского капитала постоянно углубляется, возрождается в старых формах и проявляется в новых.

Возрастание мощи крупнейших банков во многом стимулируется государственной политикой. Американское банковское законодательство весьма специфично. Жесточайшие удары кризисов научили государство, стоящее на страже интересов монополий, сдерживать неумные аппетиты банков-гигантов, которые в погоне за прибылью стремятся бесконтрольно расширять свои операции. В конечном счете во имя сохранения в периоды кризисов самих же банковских монополий и сросшихся с ними промышленных корпораций американское государство ограничивает некоторые стороны деятельности банков и пытается воздействовать на процессы кредитования и денежного обращения. Кроме уже упоминавшегося закона Гласса-Стигола в США существуют и другие законы. Например, вступивший в силу еще в 1913 г. Федеральный Резервный Акт, который является главным законодательным документом, регулирующим деятельность банковской системы. В соответствии с Актом в стране действует двухъярусная система банков: банки – члены Федеральной Резервной Системы (ФРС), т. е. все национальные и основная часть банков отдельных штатов, и банки – не члены ФРС, т. е. остальные местные банки.

ФРС периодически издает свод «Правил», которыми регулируются многие виды банковской деятельности. Каждое «Правило» обозначается буквой латинского алфави-

та. За годы существования ФРС свод «Правил» достаточно разбух. Он охватил уже все буквы алфавита, и пришлось вернуться к началу: с 1980 г. стали применяться двойные индексы: «АА», «АВ» и т. д. Федеральная резервная система, в частности, регулирует уровень банковской ставки – процента на вклады и кредиты, размер свободных резервов банка, предельную сумму кредитов, которую можно выдать одному клиенту, и др.

В США действует и так называемый закон Мак-Феддена, запрещающий банкам открывать свои отделения за пределами того штата, где расположена штаб-квартира. Есть и другие законы, регламентирующие банковские операции.

Но государственная политика регулирования – не помеха укреплению экономической власти лидеров бизнеса. Как мы видели, внешне жесткое банковское законодательство США оставляет много обходных путей для мощных монополий. Смена названия, привязка к себе внешне самостоятельного учреждения оказываются вполне достаточными для того, чтобы скупить акции промышленных компаний, открыть нездоровый филиал в другом штате или выдать одному клиенту кредит, намного превышающий установленный лимит. И дело здесь не в отсутствии бдительности у государственных административных органов. Они преследуют две цели одновременно: защитить монополии от кризисных ударов (для чего и вводятся ограничительные меры), регулировать экономические процессы посредством кредитной системы в интересах тех же монополий и, с другой стороны, дать им возможность получать все больше прибыли.

Благодаря этому банки-гиганты значительно укрепили свои позиции «дома», т. е. в национальном хозяйстве США. Совместно с крупными торгово-промышленными монополиями они составляют ядро американского финансового капитала и господствуют в системе государственно-монополистического капитализма.

Но группе лидеров на определенном этапе становится тесно даже в обширной американской экономике. Чем выше концентрация капитала у каждого из них, тем ожесточенней конкуренция между ними. Через самый чувствительный нерв – уровень прибылей, возможность их максимизации – банки-гиганты ощутили потребность в расширении сети своих подразделений и операций в международных масштабах.

### **Почему банкам тесно «дома»!**

В 60-х годах президент Джонсон выдвинул программу «борьбы с бедностью» в стране. В обстановке обострения социально-политических противоречий ставилась задача подтянуть хотя бы до «черты бедности» 30 – 40 млн. человек, влачивших жалкое существование в «обществе изобилия». Выполнение программы захлебнулось из-за отсутствия необходимых финансовых ресурсов. Через шесть лет после объявления курса на «борьбу с бедностью» видный американский журналист Д. Рестон констатировал в газете «Нью-Йорк тайме», что число людей, живущих за гранью, отделяющей «нормальную бедность» от ужасающей нищеты в США, не только не уменьшается, но продолжает расти.

В эти же годы американские банковские магнаты особенно активно стали искать способы использования «лишних» (с точки зрения прибыльности) многомиллиардных сумм капитала. Быстрый рост концентрации капитала у немногих крупнейших банков привел к резкому увеличению «избытка капитала». Конечно, американский капитализм и не помышлял об обращении этих средств на социальные нужды. Как всегда, сферы приложения «избыточных денег» были найдены вне страны – вывоз капитала обеспечивал возжеланную цель максимизации прибыли.

Но «избыток капитала» у банков был слишком велик для того, чтобы использовать его только в традиционном виде международного бизнеса – кредитовании внешней торговли. Перенакопление капитала у крупных банковских монополий сделало его величиной международной. Теперь речь шла не просто об участии в зарубежных банковских операциях, а о создании этими банками собственной сети филиалов, отделений, дочерних компаний в десятках стран.

На выход крупнейших банков за национальные границы США повлияло не только образование «избыточного капитала». Произошли существенные перемены в сфере производства. В капиталистическом мире активно развернулся процесс интернационализации производства на частной основе. Еще В. И. Ленин отмечал, что, «когда буржуазное производство достигло высокой степени развития, ему уже невозможно удержаться в рамках национального государства: конкуренция вынуждает капиталистов все расширять производство и отыскивать себе внешних рынков для массового сбыта продукта»<sup>1</sup>. Своеобразие нынешнего этапа состоит в том, что уже не только сбыт, но и само производство, система производственных связей в капиталистической экономике переросли национальные рамки. Сосредоточив в своих руках значительную часть производства в стране, наиболее крупные промышленные корпорации США приступили к созданию собственной зарубежной производственной базы. Если раньше промышленные монополии разных стран боролись между собой за рынки и источники сырья, за плацдармы приложения капитала, то теперь основной сферой борьбы стало само производство. Чтобы завоевать монопольные позиции, корпорация должна опираться на собственную интернационально разветвленную производственную систему, сеть своих предприятий во многих странах. Только так может быть обеспечен рост прибылей.

Сейчас 186 промышленных корпораций США, с ежегодной суммой продаж свыше 1 млрд. долл. каждая, имеют производственные предприятия за границей. Нефтяной спрут «Экссон» разместил за пределами американской экономики 54% своих активов, у автомобильных гигантов «Форд мотор» и «Крайслер» эта доля достигает соответственно 40 и 33%, у лидеров электронной отрасли ИТТ и ИБМ – 36%. Свыше половины рабочих, эксплуатируемых «Форд мотор», работают на зарубежных предприятиях.

Монополизация мирового производства превратила эти корпорации в транснациональные хозяйственные империи.

Для наиболее мощных банков США появление нового типа монополий в виде транснациональных корпораций не было посторонним делом. Это были их основные партнеры по сделкам, те самые лидеры промышленно-торгового бизнеса, с которыми они тесно срослись по капиталу, операциям, личным связям и деловым контактам. Мы уже упоминали о том, как тесно переплетены интересы промышленной корпорации «Галф энд вестерн» и банка «Чейз Манхэттен». Добавим, что промышленный гигант разместил за границей  $\frac{1}{5}$  часть своих активов, продает там 16% своей продукции и получает оттуда 10% всех прибылей. Конечно, банку нельзя не учитывать этого обстоятельства, а ведь в других промышленных ТНК доля зарубежной собственности и операций еще выше. Концерн ИБМ получает за рубежом 55% своих прибылей, «Ксерокс» и «Тексако» – по 45%, «Дженерал электрик» – 37% и т. д. Для таких промышленных гигантов невозможно разграничение «домашних» и зарубежных связей с банками. Им необходимы кредиты, ведение расчетов, валютное обеспечение сделок и все

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 1, с. 96.

другие виды банковского обслуживания в комплексном виде, независимо от того, в каком районе земного шара осуществляются операции. Поэтому экспансия транснациональных корпораций послужила мощным катализатором международного наступления крупнейших банков США. Некоторые из американских банков в 50 – 60-х годах попытались разграничить операции ТНК «дома» и за границей и обслуживать их деятельность только внутри страны. Однако они очень скоро обнаружили, что теряют своих постоянных клиентов.

Не только интернационализация производства, но и быстрый рост международной торговли «подталкивал» зарубежную экспансию банков. В 60 – 70-х годах внешняя торговля росла в 1,4 раза быстрее, чем промышленное производство. Размах торговых сделок обуславливал потребность в огромных кредитах. Для банков крупного калибра открылась возможность внедрить свои филиалы на основные заграничные товарные рынки и получить громадные прибыли за счет кредитования внешнеторговых сделок.

Не менее стремительно происходило движение капитала между странами. Банки США поспешили разместить свои подразделения в тех районах, где оседает вывозимый промышленными монополиями капитал.

Капитал вывозится не только из США, но и из ряда других стран. Причем интересно, что в последнее время значительно изменилась география размещения этого кочующего между странами в поисках максимальной прибыли «избыточного» капитала. Если раньше весь вывозимый капитал находил себе применение в других странах, то теперь значительная часть его оседает в международной сфере. Капитал-«эмигрант» часто не добивается «прав гражданства» в других национальных хозяйствах. В полном соответствии со своей космополитической природой он не связывает себя с экономикой ни одного из государств. В одних странах в данный момент ставки процента на вклады и кредиты выше, в других ниже, неодинаковы темпы инфляции, не совпадает движение курсов валют. Все это позволяет банкам маневрировать, играть «на разнице», развивать спекулятивные валютные операции и т. д. Иначе говоря, спекулятивная нажива обеспечивается за счет постоянных перемещений.

Капиталы, перемещающиеся в международной сфере, образуют наднациональные рынки капитала. Главный из них – евровалютный рынок. В 1980 г. его объем с учетом всех видов вложений превысил 1 трлн. долл., увеличившись за 70-е годы в 10 раз. Причем к 1981 г. этот международный резервуар капиталов на 75% состоял из американских долларов. Поэтому часто евровалютный рынок называют евродолларовым.

Банки международного класса – главные институты, действующие на этом рынке. Именно на их счетах скапливаются многомиллиардные суммы «избыточного» капитала. Американские гиганты и здесь стоят у штурвала финансовой власти. Для них евровалютный рынок – источник новых средств, поле новых операций, средоточие новых форм переплетения с капиталом промышленных ТНК.

Рост масштабов международного рынка капиталов, развертывание банковских операций подтолкнули «большие банки» к ускоренному созданию зарубежной сети филиалов, дочерних организаций, усилили их связи с банковским капиталом других стран.

Наступление банков США ведется широким фронтом и одновременно по двум основным направлениям. Первое – они внедряются в банковские системы других стран, где возникают могущественные подразделения «Ситикорпорейшн», «Чейз Манхэттен» и других столпов американской финансовой власти. Второе – в ожесточенной

конкурентной борьбе с соперниками американские банки завоевывают новые позиции на международном рынке капиталов.

Расширению экспансии банков за границу активно способствовала государственная экономическая политика. Без мощной государственной поддержки банковские монополии не могли достичь такого уровня концентрации капитала, который позволяет создавать сеть подразделений в зарубежных странах, на мировых рынках, вести крупномасштабные международные операции. Государство за счет бюджета, т. е. в основном за счет рядовых налогоплательщиков, обеспечивает крупным банкам гарантирование и страхование кредитов от риска потери средств. Это означает, что в случае потери средств в результате непредвиденного изменения экономической или политической обстановки в странах-заемщицах банку возмещается вся сумма кредита либо ее значительная часть. Гарантии по внешнеторговым кредитам частных банков ежегодно составляют 3–4 млрд. долл. Те крупные банки, у которых объем зарубежных операций особенно велик, получают льготы и скидки при выплате налогов. Ограничения, которые существуют, как отмечалось, для банков в торговле ценными бумагами, открытии ими филиалов на родине, снимаются, когда речь идет об их международной деятельности.

Частным банкам государство отводит важную роль в стратегии неоколониализма. Ограниченность бюджетных средств, хронический дефицит платежного баланса страны заставляют американские власти все активнее привлекать крупнейшие банки к финансированию политического и экономического наступления в развивающихся странах. Еще в 1955 г. тогдашний министр финансов США Джордж Хэмфри заявил в конгрессе, что «акцент должен быть перенесен с государственного финансирования программ помощи развивающимся странам на стимулирование частного капитала к участию в этом финансировании». Широко известно, что программы «помощи» обернулись для многих освободившихся стран закреплением их экономической отсталости, грабежом национальных сырьевых ресурсов, политическим диктатом американского империализма. Финансистами всех этих событий были крупные банки США, не оставшиеся в накладе и получившие многомиллиардные прибыли.

Достаточно вспомнить, как активно откликнулся в те годы «Чейз Манхэттен» на призыв финансировать государственную политику США. Не без его поддержки ЦРУ организовало кровавый переворот в Иране и посадило на престол бывшего шаха, которого президент Картер называл «нашим близким другом и союзником». Парижская газета «Монд» считает «крестным отцом» шахского Ирана председателя правления банка Дэвида Рокфеллера. Контролируемая банком монополия «Экссон» после переворота была допущена в нефтяной консорциум, что обеспечило ей превращение в крупнейшую корпорацию мира (ежегодный объем продаж превышает 50 млрд. долл.). «Чейз Манхэттен» в среднем за год от операций с иранской нефтью получал 20 млрд. долл. прибыли. Помимо этого банк управлял огромным состоянием шаха, награбленным у собственного народа, проводил спекулятивные операции во имя интересов шахской семьи. «Монд» указывает, что после свержения шаха «Рокфеллер и Киссинджер всячески пытались развязать кризис в американо-иранских отношениях, что отвечало интересам «Чейз Манхэттен», которые они ассоциировали с интересами США».

Как видно, общность интересов государства и крупного капитала в сфере международной экспансии существенно способствовала интернационализации банковского бизнеса. Многие политические акции современного американского империализма предусматривают использование «энергии частного предпринимательства», т. е. промышленных и банковских монополий. Таким образом, экономические меры и полити-

ческие установки государства США целенаправленно стимулировали международное наступление крупнейших банков.

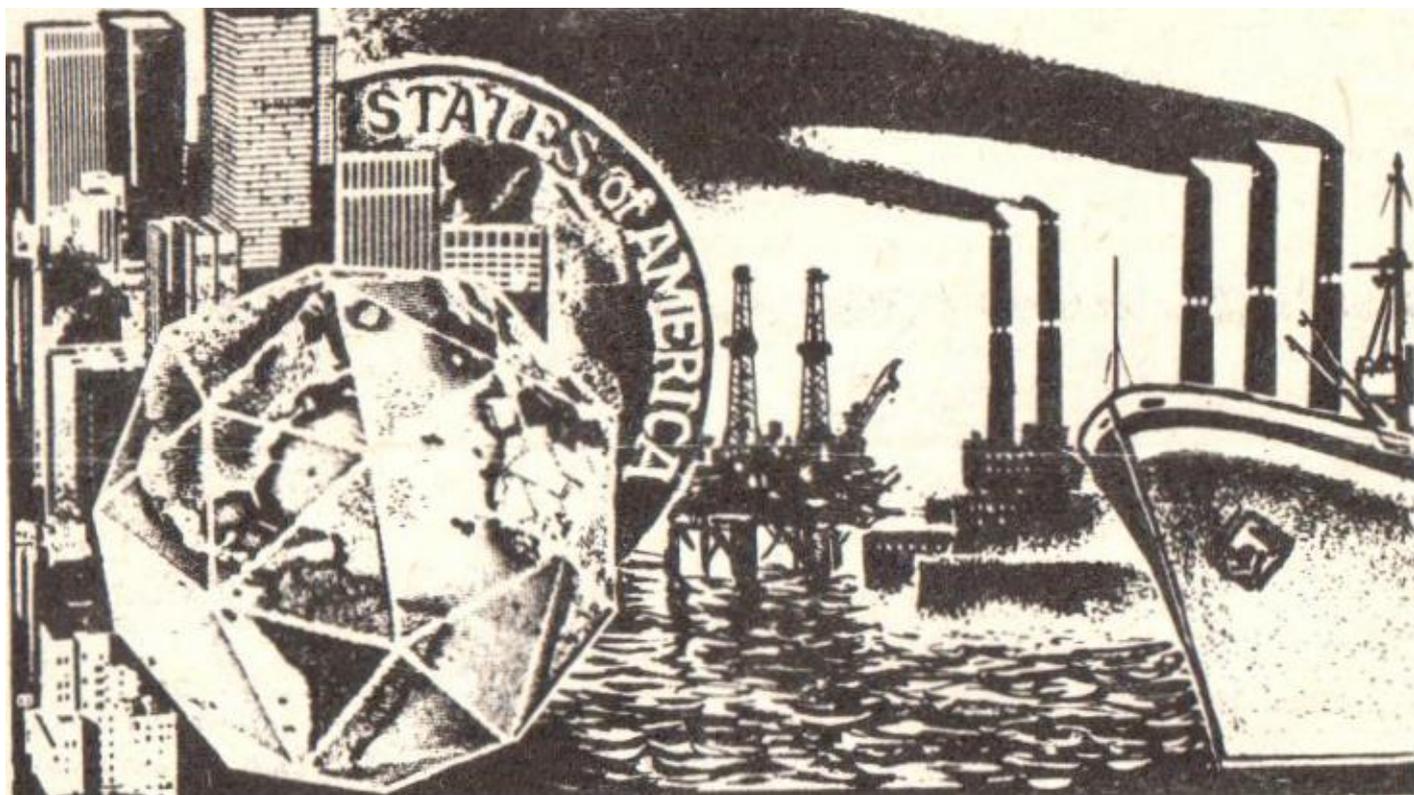
Речь выше шла о тех случаях, когда экономическая политика государства была прямо направлена на усиление концентрации банковского капитала и поощрение его зарубежной деятельности. Но расширение банковской экспансии нередко является косвенным следствием, эффектом экономической политики.

К такого рода «побочным эффектам» относится государственное регулирование платежного баланса страны. Его дефицит в США стал в 60-х годах настолько ощутимым, что правительство было вынуждено ограничить экспорт капитала за границу, в том числе и сократить зарубежные кредитные операции американских банков. Эти ограничения просуществовали недолго. Но главное – они подтолкнули крупнейшие из банков к созданию заграничных филиалов. И здесь банки преследовали вполне осязаемые цели. Во-первых, компенсировать запрещенные кредитные операции с территории США и, во-вторых, добыть для промышленных транснациональных корпораций новые источники финансирования. Все это сулило банкам дальнейшее увеличение прибылей. В результате политика регулирования платежного баланса привела к увеличению его дефицита, поскольку и ТНК, и банки нашли способы расширить заграничную экспансию в обход мер государственного контроля. Первым среди банков США начал финансировать американские компании в Западной Европе через свои филиалы на европейском рынке капиталов нью-йоркский гигант «Бэнкерз траст компани». За период 1964 – 1970 гг. кредиты европейских филиалов американских банков росли в среднем на 22% в год, а заграничные кредиты самих банков с территории США – на 4% в год.

Банки крупного калибра увидели в международной деятельности еще один, важный для них аспект взаимоотношений с государством. Перемещая значительную часть своих подразделений и операций за границу, они выводили их, таким образом, за пределы досягаемости любых ограничительных мер со стороны государства.

Итак, мы видим: банкам-гигантам стало тесно «дома» в силу тех процессов, которые разворачиваются в национальном хозяйстве США, а также потому, что за его пределами складываются более благоприятные условия для максимизации прибыли. А это – главный мотив и стимул принятия решений в обществе, где нажива стоит на высшей ступени иерархии ценностей.

Международное наступление крупнейших монополий принято в экономической науке именовать интернационализацией их деятельности. В приложении к банковским монополиям интернационализация деятельности означает расширение видов международных операций, увеличение их объема и удельного веса в общей деятельности банка, создание сети заграничных подразделений – собственных или на паях с банковскими монополиями других стран. И все это во имя верховного божества – максимума прибыли.



## 2. КОСМОПОЛИТИЗМ РАДИ ПРИБЫЛИ

### «Кто есть кто» в международном банковском деле

Газета «Нью-Йорк тайме» охарактеризовала «Ситикорпорейшн» как «самый международный банк в мире, способный к операциям в подлинном смысле везде». На рубеже 70 – 80-х годов банк имел 225 заграничных подразделений,  $\frac{1}{3}$  из которых находится в развитых капиталистических, а остальные – в развивающихся странах. Это один из самых крупных по размеру активов банков капиталистического мира, сосредоточивший в своих руках около 100 млрд. долл. Валютные резервы банка выражены в 50 различных национальных валютах.  $\frac{4}{5}$  прибылей банка поступает от зарубежных операций.

«Ситикорпорейшн» представляет собой многоступенчатую пирамиду филиалов, дочерних организаций, представительств, на вершине, которой стоит штаб-квартира, расположенная на Парк-авеню, 339, в Нью-Йорке. Среди клиентов банка 400 международных монополий. Но банк не оставляет без внимания и рядовых клиентов. Только в штате Нью-Йорк он имеет свыше 300 контор, занимающихся так называемым «розничным» бизнесом, т. е. операциями, рассчитанными на мелкого клиента, «маленького человека» с точки зрения «больших денег». 175 таких контор открыто в других штатах страны. В последние годы такие же подразделения появились в Англии и Бразилии, ФРГ и Австралии, в Гонконге, во многих других районах капиталистического мира. 45 тыс. контор под фирменным знаком «Ситикорпорейшн» продают и оплачивают туристские чеки в 160 странах. Любые деньги – многомиллиардные суммы корпораций и скромные сбережения простых тружеников «дома» и за границей – все пускается в ход гигантской финансовой машины, создающей прибыли ее владельцам. Кажется, что именно об этом банке в его современном облике написаны еще в 1895 г. пророческие ленинские слова: «Банки, эти громадные склады капиталов, собирающие его отовсюду и распределяющие его в ссуду капиталистам, становятся из национальных международными, собирают капиталы из всех стран, распределяют их капиталистам Европы и Америки»<sup>1</sup>.

В наши дни капиталы собираются и распределяются на нужды наживы в невиданно возросших масштабах. Причем если раньше это осуществлялось банками через международные операции, которые они вели из своих контор в Нью-Йорке, Бостоне или Филадельфии, то теперь они создали собственные подразделения во многих странах капиталистического мира. Вместе с головной компанией в США зарубежная сеть подразделений каждого из гигантов осуществляет весь комплекс банковских операций. Именно существование зарубежной сети отличает транснациональные банки от их предшественников в международном бизнесе. Например, любой банк может выдавать кредиты иностранным заемщикам или принимать вклады иностранных компаний и частных лиц. ТНБ же характерны тем, что эти и другие операции выполняются ими не только «дома», но и в тех странах, где размещены их филиалы и другие подразделения, где им удалось внедриться в национальные кредитные системы. Часть собственного капитала транснациональных банков и еще более значительная доля привлекаемых вкладов сконцентрирована за границей. Вследствие этого и растущую часть своего бизнеса крупнейшие банковские монополии «делают» за рубежом, опираясь на свою заграничную сеть.

Финансовая мощь, организационный и управленческий опыт, наличие квалифицированных кадров, использование современной конторской и счетной техники, ЭВМ, новейших средств связи, прочная репутация в мире бизнеса – все это составляет «фирменную специфику» транснациональных банков. Благодаря этим слагаемым могущества им удалось создать международную сеть подразделений. Эта сеть используется банками для контроля за рынками капитала многих стран, их кредитными системами, для утверждения своего монопольного положения на международных рынках капитала, в кредитовании внешней торговли капиталистического мира. Иначе говоря, ТНБ в состоянии реально воздействовать на хозяйственные процессы «дома», в других странах, влиять на сферу экономических связей между странами и делать это в собственных интересах.

Сколько таких банков в США?

В конце 70-х годов 126 американских банков имели филиалы за границей. Но у 80 из них было по одному филиалу; это лишь 10% всех зарубежных филиалов американских банков и 3% их общих активов за границей. Еще 26 банков владеют 6% зарубежных филиалов и активов. Ясно, что не этим банкам принадлежат решающие позиции финансовой власти. На долю остальных 20 банков приходится 91% активов за границей и 84% филиалов. Им же принадлежит 14% всех банковских активов внутри США. Это и есть американские транснациональные банки.

Если окинуть мысленным взором иерархию транснациональных банков США, то окажется, что активы самого «маленького» из них составляли в 1979 г. 9 млрд. долл., а самого большого приблизились к 100 млрд. долл. У первой пятерки банков активы превышали 40 млрд. долл. у каждого, а у первой десятки – 20 млрд. долл. Сумма вкладов (депозитов) у каждого из 20 крупнейших банков была не ниже 3 млрд. долл., причем в среднем  $\frac{1}{3}$  депозитов приходилась на зарубежные филиалы. Сеть подразделений за границей насчитывала свыше 1200 единиц, не считая мелких контор.

Более того, 20 крупнейших банков получают в среднем половину своих прибылей из-за границы, причем сумма их от зарубежных операций в течение 70-х годов возросла почти в 7 раз. «Чейз Манхэттен» черпает из этого источника 82% своих прибылей, «Ферст нэшнл Бостон» – 80%, «Ферст Чикаго» – 63%. И это только видимая часть

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 2, с. 98.

айсберга. Транснациональные банки весьма изобретательны по части финансовых уловок, чтобы затуманить реальную картину формирования своих прибылей не только «дома», но и за границей. Так или иначе, но когда больше половины прибылей извлекается за счет интернациональной экспансии, то банкам-гигантам становятся безразличны национальные нужды любой из стран, в том числе и собственной. Прибыль от международного маневрирования капиталами и как можно больше – вот единственное, что волнует их. Для этой цели хороши все методы – от экономического контроля до политического шантажа.

В Боливии, например, несколько американских ТНБ контролируют половину всех банковских вкладов и используют этот контроль исключительно в своих интересах. В Аргентине «Ферст нэшнл Бостон» ставит условием предоставления кредитов получение экономической информации по широкому кругу вопросов. Американские авторы Р. Барнет и Р. Мюллер отмечают, что в итоге банки оказываются лучше информированными, чем некоторые правительства латиноамериканских стран. В Чили до прихода власти правительства Народного единства на пять американских супербанков – «Чейз Манхэттен», «Кемикл Нью-Йорк», «Ситикорпорейшн», «Мэньюфэкчурерз Хановер» и банк Моргана – приходилось около 80% всех краткосрочных долларовых кредитов. 30% из них расходовалось на покупку продовольствия у американских монополий. Когда в стране начались прогрессивные социальные преобразования, банки прекратили кредитование. Впоследствии они оказались в числе активных пособников фашистского переворота в Чили.

Те же пять банков совместно с «Бэнкамерика» контролируют  $\frac{8}{10}$  всех зарубежных банковских вкладов стран ОПЕК.

Банки-гиганты США орудуют не только в развивающихся странах. Их позиции достаточно сильны и на национальных рынках других империалистических держав. В Англии, например, в их руках находится около половины всех зарубежных банковских активов.

Зловещая тень двух десятков транснациональных банков-гигантов лежит на многих политических авантюрах американского империализма. Иначе и не может быть, ибо любое прогрессивное движение в мире чревато для них потерей прибылей.

Комиссия ООН по транснациональным корпорациям приняла уже четыре резолюции, осуждающие эти монополии за их прямую поддержку расизма и апартеида на юге Африки. Важную роль в этой поддержке играют транснациональные банки. Только за 1972 – 1978 гг. режим апартеида в ЮАР получил из их рук 158 займов общим объемом 5,5 млрд. долл. Транснациональные банки финансируют промышленные ТНК, снабжающие ЮАР вооружением и строящие там заводы по производству ядерного оружия. Американские промышленные гиганты, используя кредиты и услуги ТНБ, обеспечили оборудованием завод по обогащению урана в Пелиндоба (ЮАР), а реактор для ЮАР был создан за счет кредитов, предоставленных французским ГНБ «Креди лионэ». Транснациональные банки широко финансировали ближневосточные политические авантюры на базе кэмп-дэвидской сделки. Милитаризация Израиля, поставки ему американского оружия также не обошлись без «посредничества» банков-гигантов США.

Внутри США эти банки не только имеют решающие позиции в экономике, но и обладают огромной политической силой. В сенате среди 100 членов более  $\frac{1}{3}$  – миллионеры. Сенатор Ллойд Бентсен, например, – один из крупных банкиров. Сенатор Хайакава – совладелец промышленной монополии «Проктор энд Гэмбл», но он представляет в высшем законодательном органе интересы целой группы американских ТНБ,

тесно связанных с этой корпорацией. Газета «Дейли уорлд» привела список банков, в интересах которых постоянно голосует мистер Хайакава: банк Моргана, «Ферст нэшнл Бостон», «Веллз Фарго», «Ситикорпорейшн», «Нэшнл бэнк оф Детройт», «Меллон бэнк», «Бэнкамерика», «Бэнкерз траст», «Чейз Манхэттен». В списке перечислены 9 из 20 лидирующих банков США. Сенатор Джейк Гарн – республиканец от штата Юта. Газета «Виллидж войс» пишет, что он «представляет банки, а уж потом штат Юта». Гарн – один из влиятельных членов сенатской комиссии по банкам. В течение одного года он получил от финансистов в качестве «гонораров за выступления» свыше 11 тыс. долл. 4 ноября 1980 г. Джейк Гарн был переизбран в новый состав сената, и теперь он уже председатель комиссии по банкам. «Профсоюзы так запищат у меня, что их вопли дойдут до небес», – заявил сей конгрессмен и пообещал «освободить сообщество банкиров от мелких придирок» прежнего состава комиссии. Другой член сенатской комиссии по банкам – республиканец от штата Техас Джон Тауэр в качестве «гонораров» от банков за поддержку их интересов в сенате получил в 1977 – 1978 гг. свыше 50 тыс. долл.

Ассоциация американских банкиров – одна из самых влиятельных среди политических лобби в США.

Таким образом, решающие позиции у штурвала экономической и политической власти занимает небольшая по численности группа американских банков. Они же являются главными фигурами в международном банковском бизнесе и оказывают существенное влияние на политические процессы в мире капитализма.

Милитаризация и агрессия, поддержка самых реакционных режимов и оголтелый антисоветизм, попытки торпедировать процесс разрядки международной напряженности, деятельность сионистского лобби в конгрессе США – все это так или иначе финансируется, опосредствуется, обеспечивается крупнейшими монополиями капиталистического мира, среди которых лидирующие позиции занимают американские ТНБ. Когда речь идет о так называемых зонах «жизненных интересов» США за тысячи миль от национальных границ этой страны, имеются в виду, конечно, не интересы американского народа, а цели наживы крупнейших финансовых магнатов и политические амбиции сформированной ими политической верхушки общества.

В обзоре, составленном Центром по транснациональным корпорациям ООН, подчеркивается: «На сцене интернационализации банков США главную роль играют гиганты отрасли». Процесс концентрации банковской мощи превратил два десятка таких гигантов в универсальные банковские комплексы. Внутри них постепенно стираются грани между коммерческими, инвестиционными банками, страховыми и другими учреждениями финансовой сферы. Транснациональные банки мобилизуют огромные денежные средства в разных валютах, предоставляют кредиты на любой срок, осуществляют на международном уровне операции с акциями и облигациями, применяют самые разнообразные формы финансирования производства и внешней торговли, развивают невиданные ранее по масштабам доверительные операции. Промышленные монополии получают от ТНБ коммерческую информацию, рекомендации и консультации по поводу организации производства, структуры управления, обзоры о перспективах развития рынков тех или иных товаров и т. д.

И вся эта многоликая деятельность банков направляется и питается одной целью – стремлением к наращиванию прибылей.

Каждый американский банк ежегодно публикует отчет о результатах своей деятельности. Отчет составляется в нескольких вариантах. В любом случае реальные итоги, содержащие множество цифр о действительных операциях, тщательно охраняются от посторонних глаз. Ни сведения о подлинных владельцах, ни данные по видам операций, ни материалы о переплетении и сращивании с капиталом промышленных монополий, ни имена или названия конкретных получателей кредита банки никогда не публикуют. Все эти цифры и факты окутаны завесой коммерческой тайны. Один из вариантов отчета предназначен для налоговых органов. Его цель – насколько возможно преуменьшить суммы получаемых прибылей. Над составлением отчета в каждом из банков трудится отряд квалифицированных экономистов, финансистов, менеджеров, и все озабочены тем, чтобы с помощью финансовых уловок снизить суммы выплачиваемых налогов. Есть вариант отчета, который носит чисто рекламный характер. Официально он адресован многочисленным рядовым держателям акций банка, «распылившего» таким образом свои капиталы среди тысяч «совладельцев». Однако подавляющее большинство из них не только не имеет ни малейшего влияния на управление и принятие решений, но даже вообще плохо представляет себе характер банковской деятельности, довольствуясь мизерной прибылью, приходящейся на десяток-другой акций. Так, в 1976 г. в «Ситикорпорейшн» на каждую из более чем 120 тыс. акций приходилось 96 центов дивиденда, а чистые прибыли банка (после уплаты налогов) составили 405 млн. долл. Львиная доля этих прибылей оказалась в руках горстки истинных владельцев гигантского банка.

Подобного рода отчеты рассчитаны не только на многочисленных держателей акций, вложивших скромные свои сбережения в капитал банка. Это и реклама для потенциальных клиентов, и приманка для новых маленьких «совладельцев», несколько долларов каждого из которых могут пополнить громадный капитал «Ситикорпорейшн». По красочности, количеству фотографий и картинок рекламный вариант отчета мало в чем уступает, скажем, буклетам косметических фирм. Отчеты предпослан девиз: «Ситикорпорейшн» – зеркало мира». Тем самым авторы подчеркивают, что в операциях банка отражаются наиболее существенные экономические и политические процессы в современном мире. Не менее амбициозны и рекламные отчеты других транснациональных банков США.

Что же мы видим в этом «зеркале»?

Прежде всего, оно показывает международный размах и значительное расширение диапазона операций по сравнению даже с очень крупным, но национально ориентированным банком. Любой банк опирается в своей деятельности на депозитную базу, т. е. вклады клиентов. Транснациональные банки в этом отношении своеобразны как по составу вкладчиков, так и по географии операции. Среди их вкладчиков мы видим правительства капиталистических стран, промышленные корпорации транснационального уровня и скромные по масштабам средние и мелкие компании со всех континентов, огромные благотворительные фонды, в которых финансовые магнаты скрывают от налогообложения часть своих прибылей, и сберегательные общества местного значения, семьи, чьи имена ассоциируются с неслыханным богатством, и никому не известных людей с их незначительными сбережениями «на черный день».

Главный принцип деятельности транснациональных банков – мобилизовать любые средства там, где это наиболее удобно и дешево, и перебрасывать их туда, где их использование сулит наибольшую выгоду. Неудивительно, что значительная часть депозитов гигантских банков США представлена капиталами неамериканского происхождения. К концу 70-х годов на банки США приходилось 15% всех банковских вкла-

дов капиталистического мира. При этом, скажем, в той же «Ситикорпорейшн» доля зарубежных вкладов составляет свыше 50%, в «Бэнкамерика корпорейшн», «Чейз Манхэттен», «Ферст Бостон» и банке Моргана – свыше 40%, в «Бэнкерз Траст Нью-Йорк», «Ферст Чикаго», «Континентал Иллинойс», «Мэрин Мидлэнд», «Кемикл Нью-Йорк» и банке Меллона – свыше 30%. Замыкает группу 20 банков по этому показателю «Нэшнл Детройт», где доля зарубежных депозитов не превышает  $\frac{1}{5}$ .

К 1980 г. депозиты 84 транснациональных банков составили громадную сумму почти в 90 млрд. долл., из которых 35% приходилось на развитые капиталистические страны, 27% – на развивающиеся, а остальное – на международные финансовые центры. У банковских гигантов США половина заграничных вкладов приходится на развитые капиталистические страны. Например, в Японии 11 американских транснациональных банков сосредоточили в своих филиалах более  $\frac{2}{3}$  всех депозитов иностранных банков.

Английские филиалы ТНБ США – главные получатели вкладов иностранных правительств. В материалах Центра по транснациональным корпорациям ООН подчеркивается: «С начала 70-х годов на филиалы ТНБ США в Великобритании возложена миссия получателей депозитов иностранных правительств и их агентов. Это, главным образом, правительства стран с активным платежным балансом».

Обширная география вкладов и разнообразие вкладчиков вовсе не означают, что в банках-гигантах отсутствует единое руководство депозитными операциями. Напротив, каждый из таких банков составляет по итогам месяца баланс поступления и использования вкладов, независимо от того, где, от кого и в какое подразделение поступили депозиты. Специальные группы исследователей тщательно анализируют тенденции экономического развития в районах деятельности банков, изучают их влияние на состояние депозитов. Управляющие банками придают весьма большое значение вопросу об оптимальном соотношении между приходом и расходом ресурсов. Но здесь у ТНБ по сравнению с национальным банком есть немало сложностей. Одна из них состоит в том, что депозиты выражены во многих валютах. В условиях, когда валютная система нестабильна, когда резко обесценивается то одна, то другая валюта, крупнейшие банки вынуждены следить за равновесием своих ресурсов. Скажем, если падает спрос на итальянские лиры, менеджеры банка стараются сократить объем вкладов, выраженных в этой валюте, за счет увеличения вкладов в более «твердых» валютах. Для этого ресурсы банка перебрасываются из одного подразделения в другое и одновременно переводятся из одной валюты в другую. Такое маневрирование позволяет ТНБ не только уберечь от обесценения часть вкладов, но и совершать выгодные им валютные спекуляции.

Прием вкладов – операция, характерная для банков любого ранга. Для транснациональных банков эта операция приобрела особенности, связанные с международным размахом их деятельности. Мобилизация денег «всюду и у всех», их стремительные переброски из страны в страну в погоне за наживой, гибкость и изворотливость в управлении ресурсами – все это своеобразно, через призму прибыли отражает реальные экономические процессы. Среди них – и события валютного кризиса, и накопление денег нефтяными шейхами, которые в условиях нищеты народных масс и вопиющей экономической отсталости своих стран ищут прибыльного приложения капиталов в международных банках, и охват, банками всех видов сбережений, начиная от правительственных и кончая мелкими вкладчиками, и многое другое.

Не в меньшей степени отражают противоречия современной капиталистической экономики другие виды деятельности американских ТНБ. При этом все они неизменно преследуют цель извлечения как можно большей прибыли.

Возьмем кредитные операции. Сейчас крупнейшие банковские монополии предоставляют до 40% всех иностранных кредитов промышленным компаниям в капиталистическом мире. В конце 70-х годов пять ведущих ТНБ США получали от зарубежного кредитования 40% всех прибылей. Число заемщиков банков с усилением международного характера их деятельности растет в не меньшей степени, чем число вкладчиков. Среди заемщиков и транснациональные корпорации, и национальные фирмы, и другие банки, и правительства многих стран. Есть среди них и частные лица. Но если в погоне за вкладами транснациональные банки не пренебрегают и «маленьким человеком», то в качестве частных лиц-заемщиков они предпочитают иметь клиентов другого сорта. Это – крупнейшие капиталисты и банкиры, которым без риска можно предоставлять ссуды.

Главными получателями кредитов банков США являются международные промышленные монополии, на долю которых приходится половина всех сумм. В кризисном 1975 г., например, ТНБ «помогли» крупными кредитами таким известным американским корпорациям, как «Интернэшнл Харвестер» (150 млн. долл. сроком на три года), «Юнайтед Стейтс Мэшинери корпорейшн» (30 млн. долл. на пять лет), «Тэксон Гэз энд Электрик компани» (12 млн. долл. на один год).

За транснациональными гигантами следуют правительства-заемщики. Особенно активными стали кредитные операции с правительствами в условиях энергетического кризиса, вызвавшего резкое повышение расходов на нефть. В 1977 – 1978 гг. государства-импортеры нефти получили 175 млрд. долл., из которых 100 млрд. долл. было предоставлено частными банками.

Еще одна группа заемщиков ТНБ – иностранные банки. Во время экономического кризиса 1974 – 1975 гг. им было предоставлено более 60% всех зарубежных кредитов американских ТНБ. Одни и те же банки выступают в роли то кредиторов, то заемщиков на международных рынках капитала. Например, в период, когда вывоз капитала из США был ограничен, 20 американских ТНБ получали до 90% всех евродолларовых кредитов и использовали их для финансирования европейских и других филиалов промышленных корпораций транснационального масштаба.

Кредиты предоставляются практически на любой срок и в любой валюте. Раньше банки США выдавали международные кредиты, главным образом, по внешнеторговым сделкам. Этим занимались штаб-квартиры банков. Теперь транснациональные банки кредитуют самые разнообразные операции своих клиентов. Например, промышленная монополия строит завод в одной из стран Латинской Америки. Банк выдает кредит на строительство, переводит средства в национальную валюту, дает ссуду на приобретение импортного оборудования и т. д. Часто долговые обязательства иностранных заемщиков превращаются в акции, и тогда банки становятся прямыми совладельцами заводов, фабрик, компаний во многих странах.

Сошлемся на такой пример. Цементная компания в Коста-Рике нуждалась в средствах. Кредит предоставила Международная финансовая корпорация, которая привлекла ресурсы ряда частных банков. Среди них – «Бэнкамерика корпорейшн», выделившая  $\frac{1}{3}$  необходимых денег. Задолженность компании была покрыта за счет продажи 5 тыс. ее акций, значительная часть которых попала в руки одного из подразделений «Бэнкамерика». Это тот случай, когда кредит оборачивается прямым контролем

транснационального банка над материальными и природными ресурсами другого государства.

Если возникает потребность в особенно крупных суммах, ТНБ или их заграничные филиалы организуют так называемые кредитные синдикаты. В них нередко участвуют до 200 банков. Во главе синдиката всегда стоит один из банковских столпов, который формирует группу, руководит мобилизацией средств и отношениями с заемщиками. Среди этих заемщиков нередко фигурируют правительства разных стран. Например, правительства развивающихся стран – покупателей нефти получают значительную часть кредитов через синдикаты. В 1977 г. на эти правительства пришлась  $\frac{1}{3}$  синдикатных кредитов.

Кредитование развивающихся стран рекламируется на Западе как одна из уступок промышленно развитых стран и транснациональных монополий. На деле это один из способов экономического диктата империализма в суверенных государствах. «Но даже и эти уступки, – отмечается в Заявлении Советского правительства о перестройке международных экономических отношений на XXXI сессии Генеральной Ассамблеи ООН, – обычно связываются с установлением контроля со стороны монополий над расходованием предоставляемых средств, с противодействием созданию государственного сектора национальной экономики развивающихся стран, с требованиями о расширении возможностей для вложений иностранного частного капитала».

Остальная часть таких кредитов попадает в руки промышленных монополий-гигантов. В том же 1977 г. самый большой синдикатный кредит получила английская ТНК «Ферранти». Интересно, что четверть всех кредитов такого типа в 1977 г. прошла через могущественный банк «Чейз Манхэттен», организовавшего в Лондоне специальную группу филиалов, занятых этими операциями.

Кредитные сделки проводятся банками одновременно во многих районах экспансии. Другое дело – место регистрации кредитов. «Ситикорпорейшн», например, имеет филиал на Багамских островах, на счетах которой значится 20% всех заграничных кредитов банка, (значит ли это, что многомиллиардные суммы действительно получают и используются в этом экзотическом районе мира? Конечно нет. Багамские острова – один из финансовых центров, где концентрируются банковские операции. Главное преимущество таких центров в том, что часто они являются одновременно «налоговыми оазисами», где операции банков либо совсем не облагаются налогами, либо облагаются в весьма незначительных размерах. На островах в Карибском море (Багамских, Каймановых и Бермудских), на Новых Гебридах, в тихоокеанской Полинезии и в ряде других подобных мест нет развитой промышленности, разведанных природных ресурсов, сколько-нибудь значительной внешней торговли. Зато здесь можно выплачивать минимум налогов. Что может быть благоприятнее для умножения прибылей? И вот в районах, казалось бы, меньше всего созревших для современных банковских операций, открываются сотни подразделений транснациональных банков США, Англии, Японии, ФРГ и других стран. Здесь регистрируется до 60% всех прибылей, получаемых крупнейшими банками.

Американский экономист Х. Вочтел пишет: «Если капитал вложен в филиале «Бэнкамерика корпорейшн» в маленьком городе штата Калифорния, это не означает, что кредитами филиала могут пользоваться только компании в этом городе. Кредиты могут быть получены всюду, куда простираются могучие финансовые щупальца этого банка». То же самое можно полностью отнести к любому банку-гиганту. Бизнес на кредитах осуществляется в США и в Италии, в Латинской Америке и в ФРГ, в Японии и в Африке. Но фигурируют эти многомиллиардные ссуды на счетах скромных контор

в Карибском или другом финансовом центре. Эти подразделения играют ключевую роль в структуре транснациональных банков. Здесь собираются капиталы, мобилизованные банком в разных странах, и отсюда эти фонды распределяются по всей международной сети, включая головную компанию в США и многочисленные филиалы, дочерние организации, отделения за границей.

Историческим центром финансовых операций в капиталистическом мире был Лондон. Лондонский Сити и сейчас не утратил своей роли. Но вот в 1975 г. впервые кредиты американских международных банков, зарегистрированные в лондонских филиалах, оказались на 1 млрд. долл. меньше суммы кредитов, записанных на счетах подразделений в Карибском финансовом центре. В обзоре Комиссии по банкам палаты представителей конгресса США по этому поводу говорится: «Иностранные банки в Лондоне платят налоги на прибыль британскому правительству, чего нет в Карибском районе. Поэтому банки концентрируют необходимую им, но менее прибыльную часть кредитных операций в Лондоне, а остальную, максимально прибыльную в Карибском районе, так как это снижает общую сумму выплачиваемых налогов».

Репортеры «Нью-Йорк тайме», посетившие подразделения американских банков на Карибских островах, сравнивают увиденное с невероятными событиями из сказки «Алиса в стране чудес». На Багамских островах, например, на каждые 800 жителей приходится один банк. Множество зданий украшено вывесками крупнейших банковских империй. Но внутри зданий – крохотные конторы, занимающие одну-две комнаты, и несколько сотрудников, через руки которых, если верить официальным отчетам, проходят десятки миллиардов кредитов и основная часть громадных прибылей каждого из гигантов банковского бизнеса. Конечно, в действительности эти миллиарды никогда не попадают на Карибские острова. Их присутствие здесь чисто символическое. Клерки заносят в книги кредитные сделки, реально совершенные за тысячи километров от конторы, и прибыли, полученные банком от этих сделок. В итоге только в 1976 г. налоговые органы города Нью-Йорка, например, недополучили от банков 12,0 млн. долл., так как кредиты были зарегистрированы и «налоговых оазисах», а не в нью-йоркских подразделениях, где были в действительности совершены кредитные операции.

Для массовых скрытых или фиктивных переводов капитала американские банки используют множество бухгалтерских трюков. Например, чтобы перевести прибыль в «налоговый оазис» (конечно, только на бумаге), руководство банка оформляет это как беспроцентный кредит своего филиала во Франции, в Канаде или в Японии своему же филиалу в Карибском районе. Прибыль уже не прибыль, а «внутрибанковский кредит» для налоговых органов страны, где существуют высокие ставки налогов, а затем – снова прибыль, но в «налоговом оазисе».

Или филиал американского банка в ФРГ решает скупить часть акций филиала того же банка на Бермудских островах. При этом за акции уплачивается астрономическая цена, не имеющая ничего общего с реальным курсом. Таким образом, прибыли западно-германского филиала, из которых оплачивается сделка, «исчезают», как это и положено в соответствии с репутацией «Бермудского треугольника», чтобы потом вновь появиться на счетах филиала, но уже в «налоговом оазисе».

Бухгалтерские манипуляции с переводом средств, в конечном счете, всегда оборачиваются ростом прибылей. Причем все это скрыто завесой коммерческой тайны, прикрывающей в наши дни невиданные раньше операции международного масштаба. Но содержание коммерческой тайны осталось прежним, удивительно точно названным

В. И. Лениным «лицемерием и исключительно орудием скрывания финансовых мощностей и невероятных прибылей крупного капитала»<sup>1</sup>.

Буржуазные апологеты выдают зарубежное кредитование как «вклад» банков-гигантов в развитие экономически отсталых стран. В действительности же для банков главным критерием выбора стран, где проводятся кредитные сделки, служит наличие благоприятного экономического и политического «климата». Иначе говоря, в стране должны быть свобода действий для иностранного капитала, определенный уровень развития, филиалы промышленных корпораций. Важно и то, имеются ли гарантии, что не будет национализирована собственность иностранных монополий, не произойдут прогрессивные перемены в общественном устройстве. Если все эти условия налицо, то страна «подходит» для того, чтобы сделать ее ареной вложения американских капиталов и тем самым создать выгодные условия умножения прибылей.

Действительные экономические нужды освободившихся стран, такие проблемы, как хозяйственная отсталость, острая нехватка капиталов, нищета миллионов людей, голод и болезни, ничуть не волнуют тех, кто ворочает многомиллиардными кредитами. У них один стимул – дальнейшее наращивание своих капиталов.

Следующий вид крупного банковского бизнеса – расчетные операции. И здесь главные клиенты банков – международные промышленные корпорации. Особенность расчетных операций состоит в том, что они ведутся одновременно во многих валютах. Если раньше банки выступали на валютных рынках только как посредники, покупая и продавая валюту по поручению крупных клиентов, то теперь они обслуживают всю сложную систему расчетов между странами. Например, филиал американской транснациональной корпорации в ФРГ должен получить платежи от японской фирмы – покупателя продукции и использовать эти деньги для оплаты поставок сырья из Мексики. За определенный гонорар транснациональный банк через свою сеть осуществляет ни расчетные операции, включая переводы средств из валюты в валюту. «Ситикорпорейшн», в частности, получала в 70-х годах по 500 долл. за каждый миллион долларов валютных переводов. Когда дело касалось «редких» валют, сумма гонорара повышалась в 5 раз и больше.

Исторически в США депозитными, кредитными и расчетными операциями занимались коммерческие банки. Сделки же с ценными бумагами промышленных фирм были прерогативой специальных инвестиционных банков. Но с ростом могущества крупных коммерческих банков они стали превращаться в учреждения универсального характера. В. И. Ленин отметил эту особенность развития банковских монополий еще на заре империализма<sup>2</sup>. Дальнейшее развитие американского банковского дела шло именно в таком направлении. А интернационализация деятельности банков значительно ускорила приобщение крупнейших коммерческих банков к нетрадиционным видам операций, многие из которых запрещены банковским законодательством в США. Закон Гласса-Стигола, о котором мы уже упоминали, ограничивающий участие коммерческих банков в торговле акциями и облигациями промышленных компаний, практически не распространяется на зарубежные операции. Большинство американских транснациональных банков имеет специальные подразделения в Лондоне и других финансовых центрах. Они занимаются покупкой, продажей, гарантированием ценных бумаг во многих странах. При этом главными партнерами банков являются промышленные монополии. Президент одного из американских банковских гигантов

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 34, с. 172.

<sup>2</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 340.

«Крокер нэшнл бэнк» Томас Уилкоккс, говоря о причинах, побудивших банки заниматься операциями с ценными бумагами промышленных фирм за границей, достаточно откровенно говорил: «Мы будем внедряться в корпорации по большему числу направлений, чем раньше».

Если промышленная корпорация – клиент банка нуждается в капитале, то могут привлекаться не только кредитные ресурсы, но и средства за счет эмиссии (выпуска) и продажи облигаций. Существует международный рынок облигаций, так называемый еврооблигационный рынок, через который привлекаются средства отдельных стран. Конечно, банки не могли оставить без внимания такую важную сторону деятельности промышленных монополий. Они взяли на себя выпуск, продажу облигаций и гарантируют эти операции. Когда в кризисный период середины 70-х годов корпорации остро нуждались в средствах, за один 1975 г. банками было осуществлено 173 крупных займа через выпуск еврооблигаций. «Мэньюфэкчурерз Ханонер» участвовал через свой специализированный филиал в 159 займах, «Ситикорпорейшн» – в 128, «Бэнкамерика корпорейшн» – в 99, «Бэнкерз траст» – в 48, «Ферст Нэшнл Чикаго» – в 36 займах.

Коммерческие банки США по закону не могут принимать участие в биржевом бизнесе. Но любой из транснациональных гигантов имеет в своей сети специальные подразделения, которые вправе заниматься покупкой и продажей акций на зарубежных биржах.

Наконец, в деятельности крупнейших банков появились новые виды операций. В числе их участие в сделках по аренде оборудования (лизинг). «Бэнкамерика корпорейшн», в частности, открыл недавно специализированные лизинговые подразделения в Японии и Мексике.

В этом случае банки либо кредитуют подобные операции, либо выступают прямыми совладельцами лизинговых компаний. «Ферст Нэшнл Бостон», например, приобрел половину пакета акций фирмы по аренде транспортного оборудования и компьютерной техники «Рэндольф» в ФРГ.

«Ситикорпорейшн» начал с 1978 г. операции с земельными участками и другой недвижимой собственностью в США и за границей. Для этого были открыты новые специальные подразделения. Начиная с второй половины 70-х годов быстро растут так называемые «гонорарные» операции американских крупных банковских монополий, т. е. новые виды деятельности, не связанные с приемом депозитов и выдачей кредитов. За определенный гонорар банки предоставляют разного рода консультации по финансовым вопросам, выступают посредниками при покупке акций, земельных участков, отдельных предприятий и целых компаний «дома» и за границей.

Таким образом, авторам девиза «Ситикорпорейшн» – зеркало мира» нельзя отказать в образности мышления. Деятельность этого и других гигантов банковского бизнеса действительно достигла таких масштабов, стала настолько широкой по диапазону проводимых мероприятий, что капиталистический мир оказался в их финансовой власти. Любое экономическое явление, будь то энергетический кризис или международная торговля, туризм или перипетии валютных взаимоотношений между государствами, биржевые операции или строительство новых заводов, незамедлительно используется транснациональными банками для финансирования, посредничества, консультирования, гарантирования, в конечном счете – вмешательства во имя наживы. Реальные последствия такого вмешательства в экономику отдельных стран и их хозяйственные связи друг с другом, естественно, не принимаются в расчет при калькуляции многомиллиардных прибылей банков.

## За фасадами штаб-квартир

В красочной рекламе одного из гигантских американских банков «Мэньюфэкчурерз Хановер» провозглашается: «Банк подвижен, способен стремительно приспосабливаться к изменениям в окружающей обстановке. Заправи́лы банка не случайно рекламируют его особую маневренность. От того, насколько быстро банк реагирует на развитие событий на том или ином рынке, на требования крупной клиентуры, зависит его успех в конкурентной борьбе с соперниками, а в конечном счете – объем прибылей.

Динамизм, способность быстро менять виды операций, сочетать одновременно разные формы деятельности во многих районах мира достигаются банками за счет структурной гибкости. Мы уже знаем, что наличие разветвленной зарубежной сети – одна из основных характеристик транснациональных банков. Каждый из них отличается сложной организационной структурой, включающей множество разных по степени юридической самостоятельности и характеру деятельности институтов на родине и за рубежом. Меняя вывески над своими конторами, банки получают возможность извлекать прибыль посредством увеличения числа операций, привлечения наиболее выгодных клиентов, за счет обхода любых мер контроля государства за их деятельностью. Организация сети подразделений «дома» и за границей подчинена целям международной экономической экспансии американских банков. За фасадами многоэтажных штаб-квартир в Нью-Йорке, Сан-Франциско или Чикаго существует целый ряд «банков внутри банков», т. е. филиалов, отделений, дочерних компаний, представительств, каждый из которых ориентирован на определенный район и вид деятельности.

Под вывеской головной компании «Бэнкамерика корпорейшн» в Сан-Франциско действует сеть, насчитывающая свыше 220 подразделений, в том числе 197 – за границей. У «Ситикорпорейшн» в США и в 100 других странах имеется свыше 240 подразделений, у «Чейз Манхэттен» – около 200.

Основным звеном в структуре транснациональных банков являются филиалы. Их особенность состоит в том, что они не несут финансовой ответственности за дела банка, не составляют отчетности. Все это возложено на родительскую компанию. Иначе говоря, филиал является юридически несамостоятельным подразделением банка. Заняты филиалы, как правило, операциями, свойственными коммерческим банкам США. К началу 80-х годов ТНБ США имели около 800 заграничных филиалов. Четверть из них расположена в развитых капиталистических странах,  $\frac{2}{5}$  – в развивающихся странах, а остальные – в финансовых центрах. В Лондонском финансовом центре открыли филиалы 22 американских ТНБ, в Карибском – 17, в Гонконге и Сингапуре – 16, в Швейцарии – 13, в Люксембурге – 10, в Бейруте – 6. Всего на филиалы приходится около половины зарубежных подразделений крупнейших банков США.

Любой из филиалов опирается на общие финансовые ресурсы банка, его деловые связи и репутацию в мире бизнеса. Международная филиальная сеть ныне окутала все мировое капиталистическое хозяйство. Форма филиала позволяет гибко проводить операции, быть независимым от участия других капиталов. Филиал выплачивает налоги в стране, где он расположен, а вся оставшаяся прибыль поступает в распоряжение родительского банка и используется по его усмотрению.

На филиалы распространяются те же ограничения на некоторые виды деятельности, которые касаются коммерческих банков США. Кроме того, в некоторых странах, например в Австралии, Канаде, Мексике, Перу, ЮАР и др., открытие филиалов иностранных банков и их операции регламентируются местными законами. Поэтому, что-

бы осуществлять заграничную экспансию, транснациональные банки создают помимо филиалов дочерние компании и другие подразделения.

В отличие от филиалов, дочерние компании юридически самостоятельны. Дочерней компания считается в том случае, если родительскому банку принадлежит свыше 51 % ее акций (часто банк владеет всеми акциями дочерней компании). По характеру деятельности дочерние компании также отличаются от филиалов. Если последние заняты в основном операциями, свойственными коммерческим банкам, то первые осуществляют самые разнообразные функции. Это операции с ценными бумагами, управление собственностью по доверенности, операции по аренде оборудования, консультации и т. д.

Есть у банков-гигантов и так называемые представительства за границей. Они призваны оказать помощь крупным клиентам (в первую очередь – промышленным корпорациям) в осуществлении операций в данной стране. Например, в Японии в течение многих лет существовали ограничения деятельности филиалов и дочерних компаний иностранных банков. В этих условиях представительства банков США помогали промышленным фирмам наладить контакты с японскими банками, предоставляли информацию об особенностях местного рынка, правилах налогообложения и т. д. Даже когда японские власти стали либеральнее относиться к иностранным банкам, открытие представительства рассматривалось как промежуточная ступень на пути к созданию филиалов или дочерних компаний.

В структуре транснациональных банков есть и такие звенья, как «банки внутри банка». Они находятся в США, но целиком занимаются заграничной деятельностью. Одним из них являются «Интернациональные отделения» (И. О.), координирующие все зарубежные операции банка. Сколь разнообразны и многочисленны ни были бы эти операции и районы, где они осуществляются, все подразделения должны действовать согласованно. Только таким путем можно обеспечить постоянный рост прибыли. Если, скажем, у одного из филиалов в силу каких-то причин снижается прибыльность операций (это может быть, например, при изменении валютных курсов или вследствие неблагоприятной ситуации на местном рынке капиталов и т. д.), И. О. разрабатывают меры компенсации потерь доходов банка за счет расширения операций других подразделений.

И. О. руководят «разделением труда» между филиалами, дочерними организациями, другими звеньями транснациональных банков. Например, И. О. «Ситикорпорейшн» распределяет обязанности между подразделениями по обслуживанию промышленных корпораций. Одни филиалы кредитуют крупнейших клиентов банка в основных районах их экспансии, другие заняты ведением их валютных расчетов, ряд дочерних компаний специализируется на операциях с ценными бумагами, группа представительств обеспечивает филиалы промышленных гигантов информацией о местном рынке и т. д.

Другое подразделение транснационального банка, расположенное в США, но связанное в основном с зарубежными операциями, – это так называемые «Эдж Экт компании» (ЭЭК). Они названы по имени сенатора Эджа, который в 1919 г. внес в конгресс США законопроект об организации дочерних банковских компаний, вовлеченных в заграничную экспансию. Эти компании, в отличие от головного банка, которому они принадлежат, имеют права открывать собственные подразделения за пределами штата базирования штаб-квартиры. Таким путем любому из американских банков стал доступен Нью-Йорк, откуда облегчен доступ к иностранным операциям. Закон МакФеддена, о котором говорилось выше, оказался не такой уж серьезной преградой для

банков, занимающихся международным бизнесом. Кроме того, ЭЭК имеют право за границей проводить деятельность, запрещенную родительским коммерческим банком в США. В частности, они могут покупать и продавать акции промышленных компаний, участвовать в биржевых сделках, лизинге и др. ЭЭК занимаются этим бизнесом через свои собственные филиалы и дочерние компании за границей.

В 1978 г. в США был принят так называемый «Международный банковский акт», придавший ЭЭК новые силы в ожесточенных схватках с иностранными конкурентами. ЭЭК получили право открывать собственные филиалы не только за границей, но и в США. Например, «Бэнкамерика корпорейшн» имеет теперь «дома» пять ЭЭК – в Сан-Франциско, Нью-Йорке, Майами, Чикаго и Хьюстоне. Каждая из них владеет своими филиалами в других странах, включенными в общую международную сеть родительского банка.

ЭЭК – практически единственное подразделение в структуре транснациональных банков, законодательно имеющее неограниченный доступ к операциям с ценными бумагами промышленных компаний за границей и к участию в их капитале. Акт 1978 г. расширил эти права ЭЭК. В результате возросла их роль в дальнейшем сращивании промышленного и банковского капитала в международном масштабе. За последние годы ЭЭК вложили огромные капиталы в акции иностранных промышленных предприятий, нефтяных компаний, рудников, судовладельческих фирм и пр., т. е. расширили участие крупнейших банковских монополий в международной системе эксплуатации труда.

Каждое из подразделений транснациональных банков, о которых мы рассказывали, выполняет определенные функции в общей стратегии наращивания прибылей. В зависимости от конкретных задач руководство банка отдает предпочтение филиалу, дочерней организации, представительству и другим, используя преимущества того или иного подразделения для данного района деятельности, вида операций, борьбы с конкурентами и т. д. Такая тактика обеспечивает банкам маневренность, гибкость, позволяет им приспособливаться к конкретным условиям зарубежной деятельности, а значит, и достигать основной цели – максимизации прибыли.

## **В схватках с себе подобными**

Путь «наверх» в сфере международного бизнеса весьма нелегок. Каждый из гигантов ежедневно и ежечасно ведет сражения с другими, подобными себе за «место под солнцем». Чем больше их финансовая мощь, тем непримиримее борьба. Потеснив соперников из числа банков и небанковских кредитных институтов на родине, привязав их к системе своего контроля, транснациональные исполины вступили в ожесточенную борьбу друг с другом на международной арене. Теперь объектом дележа являются национальные кредитно-финансовые сферы многих стран, куда внедрились мощные американские ТНБ. Филиалы «Чейз Манхэттен» и «Ситикорпорейшн» в Лондоне, Сингапуре или на Багамских островах соперничают с не меньшей ожесточенностью, чем подразделения этих банков в «домашней» экономике. Интересы соперничающих банков сталкиваются и на международном евровалютном рынке, где каждый старается отхватить самые выгодные кредиты, самых крупных клиентов, положить в свой сейф самые большие нефтедолларовые вклады.

Конкуренция всегда следует тенью за монополией. Чем масштабнее монополия, тем рельефнее и ярче обозначена эта тень. Банковские монополии международного класса во всех видах своей деятельности, будь то прием вкладов или выдача кредитов,

доверительные сделки или торговля ценными бумагами, валютные операции или ведение расчетов промышленных корпораций, подняли конкуренцию на наднациональный уровень, перенесли ее на рынки других стран, сделали все мировое капиталистическое хозяйство полем непрекращающихся сражений за сферы контроля, за наибольшую прибыль.

Экономическая обстановка, сложившаяся в мировом капиталистическом хозяйстве, показывает, что международный бизнес по плечу только крупнейшим монополиям. Переплетение циклических кризисов большой силы в 1974–1975 гг. и в 1980–1982 гг. с рядом структурных и отраслевых кризисов – энергетическим, сырьевым, валютным, экологическим – усилило нестабильность и диспропорциональность капиталистической экономики. В этих условиях ряды участников интернациональной банковской экспансии растут медленнее, чем раньше. За 1960–1970 гг. число банков США, которые имеют заграничную филиальную сеть, увеличилось почти в 8 раз (с 8 до 69). Вслед за гигантами Нью-Йорка, которые были тогда наиболее мощными и первыми приступили к международным операциям через собственную зарубежную сеть, банки Сан-Франциско, Чикаго, Бостона, Детройта и других городов также нанялись формированием зарубежных подразделений и стали использовать их для наступления на национальных и наднациональных рынках капитала и банковских услуг.

Серия банкротств в годы последних кризисов, огромные убытки «сошедших с круга» многих банков охладили пыл менее могущественных финансовых учреждений, которые пытались по примеру лидеров стать участниками экономического раздела мира. В 1970–1978 гг. число банков США, имевших филиалы за границей, увеличилось только в 1,6 раза, достигнув 126. А сами лидеры в острой конкурентной схватке друг с другом вынуждены были значительно расширить ассортимент зарубежных операций. И все во имя того, чтобы в условиях экономических неурядиц компенсировать потери доходов за счет внедрения в новые области-деятельности, приносящие не меньшую прибыль. Именно в конце 70-х годов транснациональные банки США занялись сделками, несвойственными им прежде.

Рост могущества американских банков самого крупного разряда превратил их в гигантские финансовые империи. Все в них – операции и внутренняя организация, система связей и позиции на рынках, методы управления и получения прибылей – приняло поистине космополитический характер. Любая сторона жизни и деятельности этих немногих, но всемогущих властелинов хорошо приспособлена к постоянной гонке за прибылью. В этой гонке банки-гиганты сталкиваются друг с другом, поскольку расширение позиций одного из них означает ущемление интересов других.

В первые послевоенные десятилетия США занимали доминирующие позиции в мире, в промышленном производстве и торговле, по вывозу капитала и в валютной сфере. Главными конкурентами в международном банковском бизнесе выступали капиталы американского происхождения. Теперь же в борьбу за экономические сферы влияния все более активно включаются набирающие силу транснациональные банковские монополии других стран, прежде всего западноевропейские и японские.

Скажем прямо, эти банки никогда не были пассивными наблюдателями американской экспансии. Они принимали участие в международном бизнесе, в обслуживании промышленных корпораций транснационального типа, участвовали в махинациях через мировые финансовые центры. Правда, на начальном этапе западноевропейские и японские банки значительно уступали в своей мощи американским. Они привыкли разграничивать свои операции «дома» и за границей как относительно изолированные друг от друга стороны бизнеса. Даже после того, как была создана интеграционная

группировка в Европе – «Общий рынок», банки стран-участниц еще довольно длительное время имели незначительную зарубежную сеть. Но тот же «Общий рынок» ускорил консолидацию крупного западноевропейского капитала, рост монополий, концентрацию в руках горстки монополистов промышленного и финансового потенциала. В Англии и во Франции, и ФРГ и Италии, а также в азиатском центре межимпериалистического соперничества – Японии возникали промышленные корпорации транснационального типа, причем с не меньшей интенсивностью, чем в США. И этих условиях и самые крупные английские, французские или японские банки могли оказаться «не у дел» в международном бизнесе и потерять основных клиентов в пользу американских соперников, не пойдя они по пути развития зарубежной сети и интернационализации деятельности.

Уже в 60-х годах концентрация капитала в руках крупнейших банков западноевропейских стран и Японии получила новое ускорение. По темпам этот процесс лишь ненамного отставал от американского: за 1961 – 1971 гг. активы 10 банков-лидеров США возросли на 106,3 млрд. долл., или на 37%, а 8 крупнейших западноевропейских и 8 японских банков – соответственно на 81,1 млрд. долл., или на 29%, и на 68,5 млрд. долл., или на 24%. Наиболее мощные банковские монополии этих стран сосредоточили в своих руках такие размеры «избытка» капитала, которые вполне можно было бы признать международными. Это послужило сильным толчком к формированию транснациональных банковских империй по американскому образцу. К 1977 г. насчитывалось 62 ТНБ вне США, которые имели подразделения в виде филиалов и дочерних организаций не менее чем в пяти странах. В 1980 г. в капиталистическом мире было 84 крупнейших ТНБ. Среди них – 22 американских, 10 английских и 10 японских. Еще 17 транснациональных банков базируются во Франции, ФРГ и Канаде. Операции этих банков аналогичны деятельности их американских конкурентов. Им уже удалось завоевать значительную долю кредитного рынка: на них приходится сейчас около 40% всех кредитов, предоставляемых промышленным корпорациям.

Если в 1970 г. в первой десятке банков мира (по размеру активов) было семь американских, то к началу 80-х годов их осталось всего три. Пять мест на верхних ступенях иерархической банковской лестницы заняли западноевропейские банки, два места – японские – «Дай-Ичи бэнк» и «Фьюи бэнк».

Каждый из них тесно переплетен, сращен по капиталу, связан общностью интересов с крупнейшими промышленными монополиями своих стран. Конкуренция идет уже, по существу, между отрядами финансового капитала, национальными по происхождению и международными по размещению собственности, масштабам контроля в области производства, торговли, кредита, по сфере эксплуатации трудящихся и размаху грабежа людских и материальных ресурсов всего капиталистического мира.

Под контролем финансово-монополистической группировки «Мицубиси», например, куда входит ряд банков и мощных промышленных гигантов, только в Японии находится  $\frac{1}{10}$  часть капитала, вложенного в экономику этой страны. На предприятиях, контролируемых «Мицубиси», эксплуатируется 1 млн. японских рабочих и огромная армия труда в других странах.

Западногерманский транснациональный гигант «Дойче банк» развивает международную экспансию в десятках стран и на мировых рынках рука об руку с такими концернами, как «БАСФ», «Маннесман», «Хеш», «Сименс», «Клэкнер», входящими в одну и ту же финансово-монополистическую группировку.

Современный этап концентрации банковской мощи привел к усложнению форм борьбы за гегемонию на международной арене.

Банки, расположенные в США и Японии, ожесточенно оспаривают друг у друга возможность финансирования предприятий, которые строятся промышленными корпорациями в далеких от их штаб-квартир Пакистане или Боливии. При этом используется множество разнообразных операций: предоставление кредитов, ведение расчетов, перевод средств из одной валюты в другую, консультирование, даже услуги переводчиков. Банки постоянно изобретают все новые и новые способы обслуживания крупных клиентов, чтобы оттеснить соперников и вместе с промышленными монополиями внедриться в чужое хозяйство. Используются все виды подразделений – филиалы, представительства и т. д., все методы экспансии. Итог усилий – прибыль для победителей, которую американским пионерам международного банковского бизнеса все чаще приходится делить с соперниками из других стран или даже уступать им.

Все послевоенные десятилетия американская экономика оставалась «закрытой зоной» для иностранных банков. Теперь ситуация изменилась. На пороге 80-х годов иностранные банки имели в США более 300 своих подразделений с активами в 130 млрд. долл. Одна пятая часть предоставляемых корпорациям банковских кредитов приходится на иностранные банки. В отдельных штатах эта доля еще выше: в штате Нью-Йорк – 40%, в Калифорнии – 35%. Таким образом, в наши дни конкуренция между крупнейшими банками разных стран втянула в свою орбиту и национальное хозяйство США.

Среди способов ведения конкурентных битв важное место принадлежит заимствованным из истории монархических кланов династическим «семейным узам».



### 3. «БРАКИ ПО РАСЧЕТУ»

#### Многонациональные банковские семьи

В 1970 г. в Лондоне был основан новый банковский союз с романтическим названием «Орион». Его капитал создал и на паевых началах всемирно известные банки шести стран: «Чейз Манхэттен» (США), «Нэшнл Вестминстер бэнк» (Англия), «Мицубиси бэнк» (Япония), «Вестдойче ландесбанк» (ФРГ), «Кредито итальяно» (Италия) и «Ройал бэнк оф Канада» (Канада). Уже и 1977 г. «Орион» занимал седьмое место среди всех банков мира, причастных к бизнесу с еврооблигациями, по объему этих операций.

«Орион» не одинок. Существуют и другие многонациональные банковские союзы, в которых переплетен капитал ведущих транснациональных банков из разных стран. В западной экономической литературе такие альянсы называют то банковскими «клубами», то «ассоциациями», то «мультинациональными банками», а чаще всего – «семьями».

Чем привлекательны «семейные узы» для банков-гигантов? Как живут эти «семьи» и чем они занимаются?

Семейственность банковских олигархий – дело не новое. Широко известны международные переплетения капиталов семьи Ротшильдов, которая еще в XIX в. имела своих представителей среди магнатов банковского бизнеса пяти западноевропейских стран. Американские Морганы тесно связаны с английскими банкирами из группы «Морган-Гренфелл». Но особенность нынешних банковских «семей» в том, что члены их не обязательно связаны родственными узами. Существующие узы – это финансовые взаимосвязи, совместное участие в кредитной деятельности, сотрудничество в обслуживании транснациональных корпораций и др. Между банками традиционно существовали так называемые корреспондентские связи, когда банки-корреспонденты выполняли по поручению друг друга ряд операций за пределами своей страны. От случая к случаю банки находили себе за границей партнеров для определенной сделки.

Но, как мы видели, примерно в 60-х годах ситуация изменилась. Наиболее мощные банки США оказались в состоянии создать собственные плацдармы за границей в виде филиалов, отделений, дочерних организаций, вынести на рынки других стран и на международные рынки значительную часть своих операций. В этих условиях корреспондентские связи отступили на второй план, уступив место новым формам межбанковских союзов. Нельзя сказать, что корреспондентские связи прекратили свое существование. И сейчас многие зарубежные банки-корреспонденты выполняют для банковских монополий США и их клиентов разнообразные операции на взаимной основе. Каждый из ТНБ имеет до 200 банков-корреспондентов в других странах. Но они не являются больше фундаментом зарубежных операций и главным каналом проникновения банков на иностранные и международные финансовые рынки. Корреспондентские связи ныне лишь дополняют деятельность собственных подразделений банка за границей. Они включены в общую паутину банковской сети наряду с другими, новыми узлами и нитями. Что же касается взаимодействия с банками других стран, то с падением роли корреспондентских связей и временных консорциумов оно не только не ослабло, но, напротив, значительно упрочилось.

В этом явлении «повинна» конкуренция. Западноевропейские финансовые магнаты увидели возможность противостоять наступлению гигантских банковских спрутов США в объединении усилий, в кооперации деятельности, т. е. в «семейных узах» банковского капитала, более прочных и значительных, чем обычные корреспондентские отношения. Несколько позже на этот же путь встали воротилы японского банковского бизнеса.

В 1963 г. был организован Европейский консультативный комитет, в который вошли крупнейшие банкиры, представлявшие такие гиганты, как «Мидлэнд бэнк» (Англия), «Дойче банк» (ФРГ), «Амстердам-Роттердам банк» (Голландия), «Сосьете жереналь де банк» (Бельгия). Цель комитета была весьма амбициозной: создать крупный многонациональный банк «Общего рынка», который должен был послужить первой ступенькой на пути интеграции валютной и кредитной политики стран-участниц. Для начала решили обменяться информацией о деятельности каждого из партнеров. Были организованы комиссии, которые принялись изучать конкретные вопросы: экономическую конъюнктуру, кредитование, деятельность зарубежных филиалов и дочерних компаний. Комиссии пришли к выводу, что наиболее перспективно объединение усилий для создания совместной зарубежной сети подразделений, которая могла бы соперничать с могущественными банками США.

Будущих клиентов не нужно было искать. Надо было перехватить их у американских конкурентов. Так, голландский партнер Комитета в течение многих лет был тесно связан с многонациональным нефтяным гигантом «Ройал-датч шелл». Масштабы деятельности такого клиента переросли возможности «Амстердам-Роттердам банк». Его директор Ф. Карстен высказался недвусмысленно: «Мы поняли, что не сможем обслуживать такие компании, если не приобретем партнеров в других странах. В этом одна из основ нашего партнерства». Другие банки-участники ощущали не меньшие сложности в общении со своими промышленными клиентами, масштабы деятельности которых стремительно росли и которые все больше привлекали внимание филиалов «Ситикорпорейшн», «Бэнкамерика корпорейшн», «Чейз Манхэттен».

Партнерство группы западноевропейских банков возникло не на пустом месте. Еще с начала 50-х годов голландский, западногерманский и бельгийский банки стали корреспондентами друг друга. Затем к системе корреспондентских связей примкнул «Мидлэнд бэнк». Теперь перед ними стояла задача еще более сплотиться и вести со-

гласованную политику, особенно в области международного кредитования. В Брюсселе партнеры, пополнив свои ряды несколькими другими крупными банками, основали «Европейское общество среднесрочного кредита». Оно поставило перед собой задачу осуществлять кредитование наиболее мощных западноевропейских компаний и усилить их позиции в борьбе с заокеанскими соперниками.

В планах все выглядело в радужных тонах и вселяло надежду на успех совместных акций. В действительности же события развивались по-иному.

Обменявшись информацией, партнеры обнаружили, что каждый из них по-своему представляет облик будущего банка «Общего рынка». Неудивительно, что различия во взглядах начинались там, где дело касалось выгод, которые получит тот или иной из партнеров от участия в многонациональном банковском институте. К тому же Англия в то время не входила в «Общий рынок», и «Мидлэнд бэнк» в переговорах был особенно несговорчив. Замыслы о создании универсального банка так и остались на бумаге. Противоречия между участниками взяли верх. Но те же законы конкуренции требовали партнерства хотя бы в ограниченных формах. В 1970 г. четверем названным выше банкам удалось договориться о сотрудничестве: был основан «ЭБИК» (Европейский банк интернэшнл компани) со штаб-квартирой в Брюсселе. Позже в него вошли также «Кредитанштальт банкферайн» (ФРГ), «Сосьете женераль» (Франция) и «Банка коммерциале италяна» (Италия).

Задача «ЭБИК» состоит в том, чтобы координировать международные кредитные операции участников, а также их деятельность, связанную с финансовым обслуживанием западноевропейских промышленных компаний и их капиталовложений за границей. Для этого «ЭБИК» создает множество собственных дочерних организаций, связанных с определенным видом деятельности или с определенным районом. Так, на рынке среднесрочных кредитов в евровалютах действует «Юэропезн бэнкинг компани» – дочерняя по отношению к «ЭБИК». Бизнес с «нефтяными деньгами» осуществляется через «Юэропезн-Араб-холдинг компани», расквартированную в Люксембурге. На паях с «ЭБИК» в ней участвуют несколько банков арабских стран. Компания имеет две дочерние (т. е. уже внучатые по отношению к «ЭБИК» и правнучатые по отношению к его основателям) организации в Брюсселе и Франкфурте-на-Майне. Эта часть «ЭБИК» привлекает «нефтяные деньги» к финансированию торговли между странами «Общего рынка» и нефтедобывающими странами.

На Дальнем Востоке «ЭБИК» использует старые связи «Дойче банк», который еще в прошлом веке основал в Гамбурге «Немецко-азиатский банк», финансировавший экспансию германского монополистического капитала тех времен. Теперь под вывеской «Европейско-азиатский банк» он стал дочерней компанией «ЭБИК» и имеет собственный филиал в Сингапуре.

«ЭБИК» проявляет интерес и к экономике США. Более того, подразделения многонационального банка – дочерняя «Юэропезн-Америкен бэнкинг корпорейшн» – и ее филиал – «Юэропезн-Америкен бэнк» – ныне являются крупнейшей иностранной банковской группой в американском хозяйстве. Она активно финансирует западноевропейские компании, действующие на территории США. Дело доходит до того, что банковская группа «ЭБИК» не упускает возможность скупить «на корню» попавшие в затруднительное положение американские банки. Так, в ее руках оказался контрольный пакет акций «Фрэнклин нэшнл бэнк». Только в одном Нью-Йорке дочерняя банковская группа «ЭБИК» имеет свыше 100 собственных контор и подразделений.

Как мы видим, оборонительная стратегия западноевропейских банков перед лицом американской конкуренции сменяется наступательной. Теперь уже и хозяйство

США становится доступным для экспансии финансового капитала западноевропейских стран. Газетные рекламы «ЭБИК», например, уверяют местные фирмы, что с точки зрения банковского обслуживания США ничуть не дальше, чем ближайшее к фирме отделение «Дойче банк». А один из директоров английского родителя «ЭБИК» – «Мидлэнд бэнк» – с гордостью говорил: «Мы были свидетелями того, как наши американские друзья маршировали по Европе. Теперь примерно так же мы шагаем по Штатам».

Представительства, отделения, конторы под вывеской «ЭБИК» функционируют в Африке и Канаде, Бразилии и Австралии, Индонезии и Турции. «Кажется, новые участия и операции «ЭБИК» бесконечны», – с неподдельным восхищением комментировал наступление этого крупного многонационального банка журнал «Экономист».

История «ЭБИК», типична для межстрановых банковских альянсов. Полное слияние интересов участников здесь исключено в силу того, что каждый из них руководствуется прежде всего мотивом получения наибольшей прибыли для себя. «Родителям» не удалось создать универсальный банк «Общего рынка». По этой причине лидеры «ЭБИК» иногда называют себя «клубом холостяков», подчеркивая тем самым, что более прочные «семейные узы» для них невозможны. Основатели остаются независимыми банками, отличающимися друг от друга величиной и структурой капиталов, размахом операций, организацией управления. Но это не мешает им через «ЭБИК» совместно выступать в конкурентных схватках на арене международной банковской экспансии.

В «ЭБИК», как и в целом ряде других таких союзов, банки США не представлены. Финансовая мощь этих банков позволяет самостоятельно развивать наступление в мировой капиталистической экономике. Но с обострением конкуренции на национальных и мировых рынках и банковские гиганты из США проявляют все больший интерес к альянсам с иностранными банками. Могущественным американским ТНБ отнюдь не чужды «семейные» узы с банковскими монополиями других стран.

Мы видели, что в группе «Орион» «достаточно» представлен монополистический банковский капитал США. В «ЭБИК» нет американского капитала, но зато есть американское влияние. Финансовая олигархия США делегировала на директорский пост одной из дочерних компаний «ЭБИК» своего представителя Жана Ложи. До этого он был казначеем в западноевропейском филиале американского нефтяного спрута «Эксон». Совместно с «ЭБИК» банки США участвуют в капитале нескольких крупных банков в разных частях мира. Американское присутствие налицо и в других многонациональных банковских альянсах. В группе «Интермекс» участвует капитал «Бэнк-америка корпорейшн», а директором является бывший менеджер из «Ситикорпорейшн» Джеральд Легрейн. Группой «Либра» руководит Томас Джеффней из «Чейз Манхэттен» и т. д.

Чем же руководствуются американские банки, налаживая финансовые и личные связи с межстрановыми банковскими группировками?

Главный стимул участия в таких группировках одинаков для банка любой страны: попытка преодолеть преграды, выдвигаемые конкуренцией на пути к наибольшей прибыли. Конкретные же мотивы могут быть самыми различными. В одних случаях банки США идут на сотрудничество с зарубежными конкурентами для того, чтобы проводить операции, которые, как мы знаем, запрещены им на родине (например, торговля акциями промышленных компаний). Многонациональные совместные банки, таким образом, – один из путей обхода ограничительного законодательства в США и некоторых других странах. А другие партнеры, деятельность которых в собственной

стране не ограничена, получают выгоду, приобщаясь к зарубежным операциям, для которых их собственная зарубежная сеть недостаточна.

В других случаях американские банки привлекает возможность объединения ресурсов, особенно для крупномасштабных кредитов. Даже если каждый из участников выделяет на совместные операции относительно небольшую часть свободных средств, общий финансовый потенциал группировки оказывается весьма значительным. Уже упоминавшийся «Орион» имеет дело с крупными получателями кредитов, главным образом международными промышленными монополиями. Хотя родители «Ориона» – крупнейшие банки, в его уставе подчеркивается, что только объединение части ресурсов каждого из них «сможет обеспечить необходимый объем финансирования и других услуг». Важно то, что «Орион» и подобные ему группировки опираются не только на паевые взносы основателей, но и на их деловые связи, репутацию в мире бизнеса, опыт в проведении разного рода операций.

Сотрудничество приемлемо для банков и потому, что оно во многих случаях позволяет распределить между участниками высокие затраты и риск, связанные с внедрением на новый рынок. Открытие нового филиала обходится недешево, нуждается в привлечении квалифицированного персонала, а во многих случаях сопряжено с опасностями из-за валютной нестабильности. Если банки действуют сообща, то это их делает более маневренными, страхует от возможных убытков.

Государственные органы регулирования экономики, как правило, настороженно относятся к лидерству филиалов могущественных зарубежных транснациональных монополий и либеральны к группировкам, в которых участвуют и «свои» банки. В Австралии, например, деятельность иностранных банков разрешена только на паях с местными.

Итак, не только западноевропейские и японские, но и самые мощные американские ТНБ видят много привлекательных моментов в «семейных узах» с зарубежными конкурентами.

Формы многонациональных группировок разнообразны. Самой распространенной из них являются международные банковские консорциумы. От своих предшественников они отличаются долговременным характером партнерства. Раньше консорциум возглавлялся одним крупным банком, объединявшим вокруг себя партнеров для проведения одной или нескольких операций. Теперь его создают несколько крупнейших банков на паевых началах. Первый консорциум такого типа был организован в 1964 г. в Лондоне под вывеской «Мидлэнд энд интернэшнл бэнк». А в конце 70-х годов число консорциумов приблизилось к 100, причем в них участвуют практически все транснациональные банки капиталистических стран. Менее крупные банки участвуют в консорциумах под эгидой транснациональных гигантов. Например, «Америкэн экспресс компани» возглавила консорциум, в который входят 14 средних по величине банков 10 стран (штаб-квартира в Лозанне). Наиболее могущественные банки участвуют одновременно в нескольких многонациональных консорциумах, в частности, «Дойче банк» (ФРГ) – в пяти, «Бэнкамерика корпорейшн» – в десяти.

Главная сфера деятельности консорциумов – операции на еврвалютном рынке, в основном – среднесрочные кредиты. Поэтому штаб-квартиры этих «многонациональных семей», как правило, расположены в Лондоне (в 1979 г. их число в Сити составило 28), а также в других западноевропейских финансовых центрах – Брюсселе, Париже, Цюрихе.

Интересно, что в консорциумах переплетаются капиталы не только банков, но и страховых компаний, а также промышленных фирм. В лондонском консорциуме, но-

сящем имя участвующего в нем гигантского спрута США – «Мэньюфэкчурерз Хановер лимитед», представлены английский банкирский дом Ротшильда и итальянская страховая компания. Крупнейшая японская страховая компания «Номура» сотрудничает в консорциуме «Трайидент» с английским «Барклейз бэнк» и американским «Меррил Линч». А английский транснациональный промышленный гигант «Империэл кемикл индастриз» долгое время был совладельцем одного из лондонских многонациональных банковских консорциумов, акции которого затем полностью скупила американская банковская монополия «Бэнкерз траст компани».

Консорциумы многонационального состава – наиболее часто встречающаяся форма партнерства лидеров банковского бизнеса США с зарубежными банками. Через подобные «браки по расчету» американские гиганты легче прокладывают дорогу на новые для себя рынки и в международные финансовые центры. В последние годы именно консорциумы стали привлекать валютные накопления нефтедобывающих арабских стран к международному банковскому бизнесу. Один из консорциумов – «Арабская финансовая компания», где 54% капитала принадлежит банкам Ливана, Кувейта и Саудовской Аравии, а остальной – делят друг с другом американский «Мэньюфэкчурерз Хановер» и японский «Бэнк оф Токио». Банк Моргана – соучастник крупного консорциума, занятого нефтяным бизнесом, где представлен также государственный банк Саудовской Аравии. Арабские банки владеют 70% акций лондонского консорциума, а остальные 30% находятся в руках «Бэнкамерика корпорейшн».

«Чейз Манхэттен» принимает участие в мощном консорциуме с латиноамериканской «специализацией» – «Либра бэнк». Это один из самых крупных кредитных институтов в Латинской Америке, хотя его штаб-квартира находится в Лондоне. «Бэнкамерика корпорейшн» вместе с западногерманским «Дойче банк», швейцарским «Юнион бэнк» и японским «Дай-Ичи бэнк» переплелись по капиталу в консорциуме «Интермекс», половина кредитов которого приходится на Мексику.

Есть и другие, более тесные, чем консорциумы, многонациональные банковские «семьи». Среди них – международные банки дочернего типа. В них, в отличие от консорциумов, в большей степени объединена деятельность банков-родителей. Если первые, как правило, специализированы на определенном виде операций и районе экспансии, то дочерние многонациональные банки универсальны по характеру и масштабам бизнеса. Они играют самостоятельную роль на международных и национальных рынках, сами организуют консорциумы, владеют собственными филиалами и дочерними компаниями. Связи между участниками носят более интенсивный характер, все виды международных сделок совершаются совместно, географическая сфера экспансии шире.

О двух таких банках речь уже шла. Один из них – «ЭБИК», где нет прямого представительства американского капитала, другой – «Орион» – с участием транснациональной банковской монополии США. Партнерство «Чейз Манхэттен» с тремя западноевропейскими, японскими и канадскими банками в «Орионе» показывает, что консорциумы – не единственный вид межнациональных банковских переплетений, выгодный для крупного банковского бизнеса. Деятельность «Ориона» многообразна. Подразделения под его вывеской функционируют более чем в 100 странах. «Орион» кредитует монополии транснационального типа на евровалютном рынке, занимается финансированием промышленных объектов, торговлей ценными бумагами, посредничеством при слиянии компаний, предоставляет консультации о конъюнктуре рынков и др. Многие западные эксперты банковского бизнеса считают, что «Орион» легче дру-

гих многонациональных группировок игренее кризисные удары середины 70-х годов именно благодаря участию могущественного американского банка.

Таким образом, «браки по расчету» стали частым явлением среди банковских монополий ведущих капиталистических стран.

### **«Каждая семья несчастлива по-своему»**

Но жизнь этих банковских семей протекает отнюдь не безоблачно. Семена раздора зреют в них с момента создания. И причина распрей кроется в том, что каждый член «семьи» озабочен, прежде всего собственными интересами, желанием сорвать наибольший куш в не утихающей ни на день борьбе за прибыли.

В 1970 г. был создан консорциум «Лондон малтинэшнл бэнк», скрепивший «браком» «Кемикл Нью-Йорк корпорейшн» и «Норсерн траст компани» из США с двумя неамериканскими банками – «Бэринг Бразерс» и «Кредит Суиз». Этот союз был ориентирован на операции на евровалютном рынке. Объединив усилия, банки надеялись легче приспособиться к новым видам операций. Но операции консорциума стали мешать сепаратной деятельности банков-родителей на евровалютном рынке. Обозреватель газеты «Файнэншл таймс» У. Холл по этому поводу писал: «Собственные притязания руководства «Лондон малтинэшнл» постоянно вступали в конфликт с целями руководства каждого из его акционеров». Консорциум прекратил существование, а его капитал попал в руки самого могущественного из родителей – американского транснационального банка «Кемикл Нью-Йорк корпорейшн», который скупил весь пакет акций. Теперь бывший консорциум стал обычным филиалом могущественного банка США.

Еще более драматична судьба консорциума «Вестерн америкэн бэнк». Три американских банка – «Нэшнл бэнк оф Детройт», «Секьюрити пасифик» и «Веллз Фарго» – имели по 24% акций этого дочернего банковского союза, а остальная часть капитала принадлежала английскому «Хэмброс бэнк». Консорциум занимался операциями, связанными с евровалютным кредитованием. Кризис середины 70-х годов значительно осложнил финансовое положение банковской «семьи». Первым ее покинул английский «родственник», затем продали свои доли акций «Секьюрити пасифик» и «Веллз Фарго». Каждый из них объяснил причину ухода из семьи желанием иметь собственный филиал внутри евровалютного рынка. Последний из членов распавшейся «семьи» – «Нэшнл бэнк оф Детройт» не остался в одиночестве: он заключил новый «брак по расчету» – с японским гигантом «Бэнк оф Токио», которому принадлежит теперь 51 % акций консорциума. Сменила фамилию и сама семья: теперь консорциум называется «Бэнк оф Токио энд Детройт интернэшнл»,

Противоречиями раздираются не только консорциумы, но и более тесные банковские альянсы, такие, как «ЭБИК», «Орион» и др. Вскоре после основания «Ориона» один из его высших менеджеров Джон Хэйли, признавая наличие конфликтов, оптимистически заявлял, что не следует драматизировать их, поскольку ведь к «семейной жизни» привыкают не сразу. Прошли годы, и старый принцип «стерпится-слюбится» не подтвердил себя в «Орионе». Каждый из членов этого союза пытается заполучить наиболее выгодные операции, осуществить их собственными силами, оставляя для «Ориона» наиболее рискованные сделки. Его глава Дэвид Монтегю откровенно заметил, что если бы «Орион» не был создан до сих пор, то в конце 70-х годов его участники вряд ли бы пошли на такой шаг.

Каждая международная группировка банков предьявляет собой, прежде всего арену конкурентной борьбы между ее участниками. Эта борьба может усиливаться или ослабевать под влиянием конъюнктуры, соотношения сил участников, результатов схваток. Но в любом случае налицо не «семейная идиллия» гигантских банковских монополий ряда стран, а непримиримая борьба между ними за долю прибылей, за сферу господства и контроля. Конкурентные сражения между партнерами по международным альянсам изначально присущи им, встроены в их фундамент, неизбежно сопровождают все их развитие.

Каждый из банков, вступая в «браки по расчету», преследует свои цели. Для одних, как мы видели, главным является объединение ресурсов с партнерами для проведения крупномасштабных операций, для других – сложение сил в борьбе с могущественными соперниками, для третьих – освоение нового рынка или приобщение к операциям, которые запрещены законом и своей стране. Естественно, каждый из участников действует в соответствии с поставленной целью, а цель, преследуемая «союзниками» при этом, конечно, не учитывается, ибо это противоречит высшему принципу любых решений – максимизации прибыли.

Различие целей – лишь одно из конкретных проявлений внутренней неустойчивости международных банковских альянсов, вытекающей из природы монополистических союзов вообще.

Другим конкретным проявлением служит различие в действиях. Банки-участники не растворяются в многонациональных семьях. Каждый из них остается независимой монополией со своими подразделениями и операциями. Невозможно представить, например, чтобы тот же «Чейз Манхэттен» ради интересов «Ориона» пожертвовал возможностью провести крупную прибыльную операцию самостоятельно и разделил выгоду с партнерами по «Ориону». Такое возможно лишь в том случае, если через «Орион» он выходит на новый для себя рынок, или делит с партнерами риск сделки, или получает доступ к операции, которая запрещена в данной стране частным банкам, но разрешена многонациональным банковским союзам. Иначе говоря, банковская монополия, как и всякая монополия, ориентируется в своей деятельности на получение возможно большей прибыли. Поэтому совместные операции «семьи» рассматриваются каждым ее членом только в контексте их прибыльности для самого себя. Отсюда и проистекает то, что действия членов семьи направляются интересами, которые могут не совпадать с интересами других. Не случайно объектом совместных усилий многонациональных семей, как показывает практика, чаще всего становятся особенно рискованные проекты, проблематичные с точки зрения надежности вложения капитала и прибыльности. Более выгодные сделки члены семьи предпочитают проводить самостоятельно, оставляя для «брачных союзов» то, что не очень привлекает каждого из них в отдельности.

Именно по этой причине консорциумы и другие многонациональные банковские альянсы гораздо сильнее, чем индивидуальные банки, испытали на себе удары экономических кризисов в 70–80-х годах. Центральным банкам США, Западной Европы и Японии и свете кризисных потрясений пришлось даже заключить соглашение о взаимной ответственности за убытки многонациональных банковских семей. Степень ответственности центрального банка определяется, исходя из доли участия банка или нескольких банков данной страны в капитале многонациональной банковской группировки.

Кризис вскрывает те центробежные силы, которые действуют внутри каждой из этих группировок: несовпадение интересов участников, противоречивость между биз-

несом всей семьи и сепаратным бизнесом ее членов, неопределенность ответственности за результаты крупных сделок, недоверие в отношениях с клиентами, рискованность альянса в случае краха любого из партнеров.

Мир банковских семей международного класса полон конфликтов и противоречий не только внутри них, Но и между ними. Едва появившись, каждая семья пытается вытеснить «соседей» с их позиций в международном бизнесе. «ЭБИК» не просуществовал и года, когда директор входящего в него «Амстердам-Роттердам банк» заявил: «Мы стремимся постоянно усиливать свои преимущества по сравнению с другими банковскими образованиями».

Необходимо учитывать, что в современном капиталистическом мире число национальных и международных банков и других финансовых институтов, в острой (юрбде) делящих между собой выгодные операции, сферы приложения капиталов, крупную клиентуру, и конечном счете «пирог» банковской прибыли, растет. Мало того, в банковское дело все активнее вторгаются транснациональные корпорации промышленности, превратившиеся за последнее время в мощные хозяйственно-финансовые структуры. Валютные спекуляции, например, становятся все более важным источником прибыли транснациональных корпораций. Еще в 1973 г свыше 20% прибылей нефтяного гиганта «Ройал-датч Шелл» было получено за счет операций с перепродажей валют. Поэтому расширение позиций каждого банка и банковской группировки может быть достигнуто только путем вытеснения конкурентов с их позиций в перенаселенном мире банковского бизнеса.

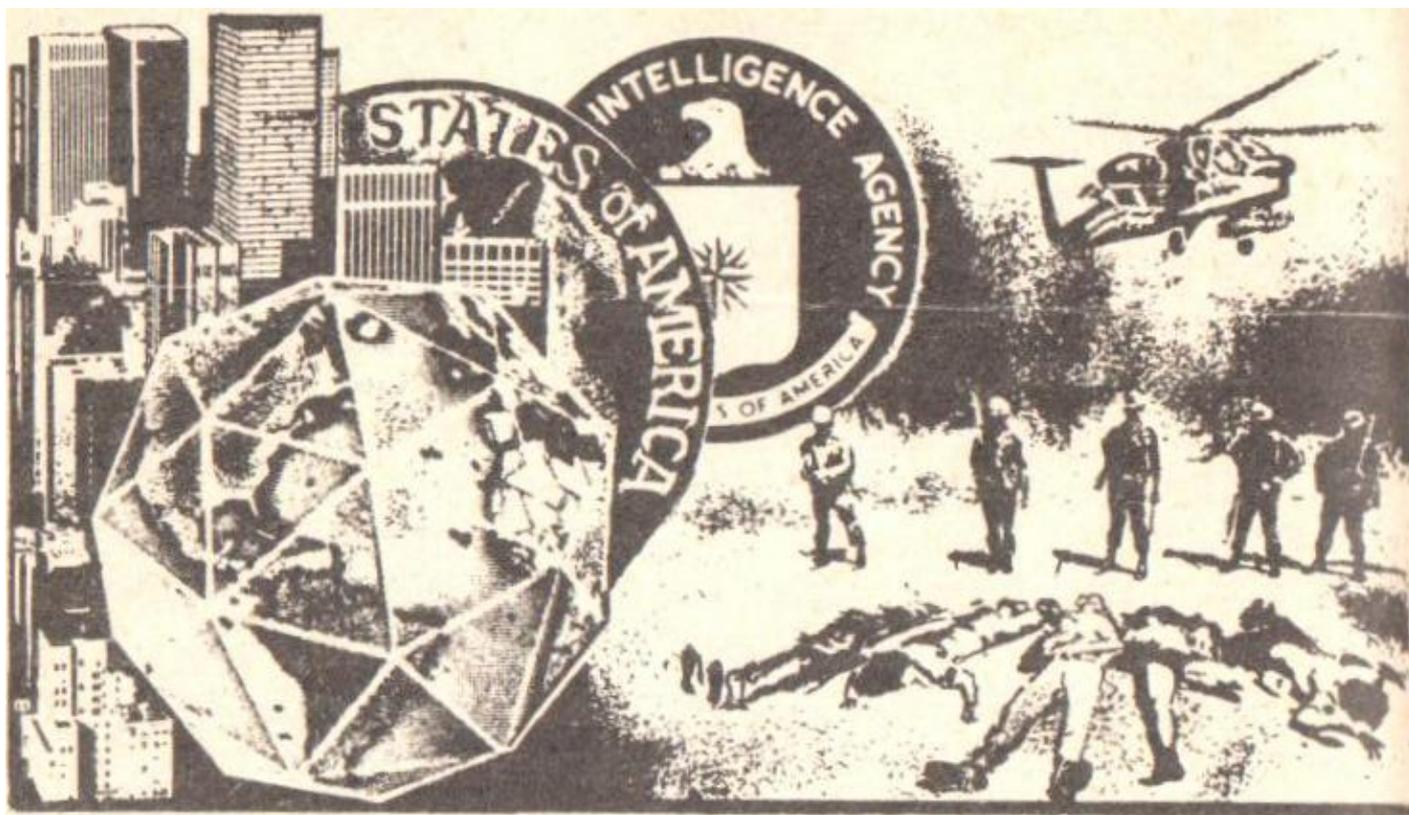
Одной из новых форм конкуренции между банковскими семьями стало одновременное участие банка в нескольких многонациональных группировках, а так же другие способы перекрестных переплетений самих группировок. Многие американские банки участвуют одновременно в ряде многонациональных банковских консорциумов. Западногерманский «Дрезднер банк» заключил «брак по расчету» с рядом крупных западноевропейских банков в рамках многонациональной банковской семьи АБЕКОР. Кроме того, «Дрезднер банк» активно участвует в консорциуме «Юнайтед интернэшнл бэнк», а его «родственники» по АБЕКОРу – в консорциуме «Сосьете финансьер эропенен».

Три крупнейших банка Франции и четыре бельгийских лидера банковского дела являются членами семи многонациональных банковских альянсов. А банки-гиганты из Японии предпочитают групповое участие в од них и тех же западноевропейских консорциумах.

Как мы видим, перекрестных переплетений капитала внутри группировок и между ними на наднациональном уровне много. Каждый банк выбирает то направление международной экспансии, которое в наибольшей степени соответствует интересам его стратегии. В итоге обостряются межмонополистические противоречия во тех формах – внутри банковского капитала отдельных стран, участвующих в межнациональных группировках; внутри самих группировок; между группировками; между группировками и теми транснациональными банками, которые предпочитают развивать экспансию за границей самостоятельно.

При всех противоречиях и центробежных тенденциях банковские монополии стремятся извлечь максимальные выгоды из возможностей, которые предоставляются многонациональными альянсами. Интернационализация деятельности крупнейших банков делает неизбежными международные переплетения. В периоды благоприятной конъюнктуры интенсивность этого процесса возрастает, а в годы спадов, депрессий, кризисов интерес к международным союзам со стороны транснациональных банков-

основателей затухает. Но во всех случаях многонациональные банковские семьи являются собой очаги конфликтов, противоречий, конкурентных битв на национальном и международном уровнях.



#### **4. ВЛАСТИТЕЛИ ФИНАНСОВЫХ ИМПЕРИЙ**

##### **Две ветви одного дерева**

В. И. Ленин, говоря о новой роли банков при империализме, отмечал, что если банк-монополист получает возможность «все детальнее и полнее узнавать экономическое положение его клиента, то в результате получается все более полная зависимость промышленного капиталиста от банка»<sup>1</sup>. Детальное ознакомление с состоянием дел промышленной компании позволяет банку установить контроль над ее предприятиями. Так закладываются основы сращивания промышленных и банковских монополий.

На современном этапе процесс слияния охватывает не просто монополии, а транснациональные промышленные и банковские гиганты. Сфера их взаимодействия приобрела международный характер в соответствии с их экспансией. Транснациональные гиганты не просто сосуществуют в мире бизнеса. Каждая из сторон этого альянса всеми силами стремится узнать, чем занимается другая в масштабах мировой капиталистической экономики. Без этого условия трудно скалькулировать предстоящие доходы, обеспечить себе выгодные позиции в борьбе за прибыли.

Предметом взаимного интереса стал весь ассортимент операций, где бы они ни осуществлялись. Показательно, например, что крупнейший банк США «Бэнкамерика корпорейшн» в последние годы организовал у себя компьютерную систему досье, которая обеспечивает данные по промышленным компаниям, связанным с банком. Сведения собираются по широкому кругу вопросов: чем и в каких масштабах занимается данная корпорация, где находятся ее филиалы, какие страны являются объектом международной экспансии; как выглядит организационная структура корпораций, с кем из других компаний и банков у нее налажены связи в США и за границей; на каких рынках, в каких районах мира она сбывает свою продукцию, как ведется изучение рынков; каково финансовое состояние корпорации, как растет ее

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 334.

прибыль, в каких валютах она имеет денежные накопления, как велика ее задолженность. Помимо этого собираются данные о всей истории деятельности корпорации с момента ее основания.

Любой из филиалов «Бэнкамерика» и в США и за границей, имеющий операции с данной корпорацией (будь то ее «домашние» или зарубежные подразделения), по первому требованию получает интересующие его сведения о клиенте. Такая же система сбора данных о промышленно-торговых компаниях налажена и в других крупнейших американских банках.

Со своей стороны, транснациональные корпорации проявляют не меньшую любознательность. Они весьма активно интересуются всеми сторонами деятельности банков.

Знакомство с делами друг друга укрепляет взаимные связи на международном уровне. Транснациональные компании и банки совместно участвуют в капитале многих предприятий за рубежом. Сведения об этом крайне редко становятся достоянием гласности. Это одна из самых заповедных областей коммерческой тайны. Но известно, например, что «Эдж Экт компани», существующая за фасадом «Чейз Манхэттен», вкладывает совместно с крупными американскими компаниями капиталы в промышленные предприятия за границей. ТНК видят в альянсе с гигантскими банками возможность укрепить свою финансовую базу и получить льготные кредиты. Банк же использует сращивание с ТНК для того, чтобы приобщиться к промышленному бизнесу.

«Бэнкамерика корпорейшн» имеет в своей структуре «Эдж Экт компани» (ЭЭК), которая специализируется на совместных со своими могущественными клиентами капиталовложениях в промышленные предприятия развивающихся стран.

Интересно, что в последнее время крупнейшие американские банки проявляют повышенный интерес к морскому флоту. Значительная часть американского торгового флота, находящегося в частном владении, зарегистрирована не на родине, а в других странах, главным образом в Либерии и Панаме. Американские суда плавают под «чужим флагом», зато судовладельцы имеют возможность платить меньше налогов (по правилам стран регистрации), снижать оплату труда команд, получать другие выгоды. В 1976 г. 57 компаний США имели флот под «чужим флагом». Из них только 19 компаний заняты непосредственно в судоходстве. Среди остальных – 12 нефтяных и 14 других промышленных компаний. Их интерес к морскому торговому флоту можно объяснить стремлением обеспечить перевозки грузов собственными судами. Но в кругу монополий, спекулирующих возможностями «чужого флага», четыре крупнейших банка США и восемь связанных с ними страховых и других финансовых компаний. Обычно они вкладывают капитал в заграничные судовладельческие компании совместно с промышленными корпорациями. Практика совместного сотрудничества транснациональных гигантов промышленности и банков убедительно свидетельствует, что нет таких спекуляций и финансовых махинаций в мире бизнеса, на которых не строился бы их альянс.

Устойчивые связи между крупнейшими промышленными и банковскими монополиями приводят к их прямому слиянию.

В составе «Доу кемикл корпорейшн» слились одна из лидирующих нефтехимических компаний «Доу кемикл» и крупный банк, известный теперь под названием «Доу бэнк». Международный характер слияния определяется тем, что и промышленный и банковский гиганты имеют множество своих подразделений в разных странах, а их операции простираются практически на весь капиталистический мир. Сам «Доу бэнк» расположен в Швейцарии и является шестым по величине банком этой страны.

Если, сливаясь, банки и компании как бы растворяются друг в друге, то при сращивании образуется их союз, опирающийся на финансовые узы, общую собственность на акции, личные связи, причем уже не только на национальном, но и на международном уровне. команд, получать другие выгоды. Разумеется, в этом союзе, как и в любом монополистическом альянсе, не обходится без трений и противоречий, без конкурентных баталий. Наряду с жестким диктатом и контролем банки вынуждены заигрывать с компаниями-гигантами, а иногда и прямо подчиняться их влиянию.

Международное сращивание монополий обеих ветвей финансового капитала встречается гораздо чаще, чем слияние. Сошлемся на такой пример. «Ферст Чикаго корпорейшн» – один из крупнейших американских банков – имеет длительные многосторонние финансовые связи с нефтяным гигантом «Стандарт ойл (Индиана)». Банк постоянно кредитует корпорацию, ведет ее расчеты, предоставляет ей информацию о состоянии рынков сбыта, движении цен, по валютным вопросам. В руках банка находится 7,2% «голосующих» акций нефтяной компании, и этого достаточно для того, чтобы он был самым крупным среди акционеров. Обе монополии связаны системой переплетающихся директоратов, т. е. одни и те же лица руководят их жизнью и деятельностью, занимают посты президентов, директоров и членов правления.

«Ферст Чикаго корпорейшн» имеет 74 подразделения за границей, там расположено свыше  $\frac{1}{3}$  депозитов банка и свыше  $\frac{1}{4}$  его активов. За границей банк получает более  $\frac{1}{5}$  части своих ежегодных многомиллиардных прибылей.

Что касается «Стандарт ойл (Индиана)», то и ее деятельность во все большей мере сосредоточивается на иностранных национальных и международных рынках. Свыше  $\frac{1}{3}$  активов этой монополии сосредоточено за границей, там же осуществляется  $\frac{1}{4}$  всех продаж. На зарубежных предприятиях продают свой труд 22% эксплуатируемых ею рабочих, отсюда на счета ТНК поступает  $\frac{1}{5}$  часть всех прибылей.

Банк осуществляет кредитное и финансовое обслуживание корпорации во всех районах экспансии. Оба гиганта совместно проводят множество совместных международных операций.

Сращивание обеих ветвей финансового капитала США на наднациональном уровне проявляется и в другой форме. Это внедрение транснациональных компаний в сферу банковской деятельности. В руках ТНК скапливаются громадные суммы свободных средств. К началу 80-х годов они составляли 300 млрд. долл. Обладая свободными денежными накоплениями, ТНК активно занимаются валютными спекуляциями. Но этим дело не ограничивается. Традиционная сфера бизнеса банков – кредит все больше привлекает промышленные монополии. Получателями таких кредитов, как правило, являются другие промышленные компании «дома» и за границей.

Американский транснациональный концерн «Рейтеон» планировал капиталовложения в Англии, для чего требовались английские фунты. В то же время филиал английской нефтяной ТНК «Бритиш петролеум» в США испытывал потребность в американских долларах. Дело обошлось без обычного в таких случаях банковского посредничества. «Рейтеон» предоставил кредит американскому филиалу «Бритиш петролеум» в размере около 5 млн. долл., а та, в свою очередь, выдала эквивалентную сумму в английской валюте филиалу «Рейтеон».

Американская компания «Дженерал фудз», монополизировавшая производство и рынок продовольственных товаров, вознамерилась увеличить свой оборотный капитал, когда цены на кофе на мировом рынке резко возросли. Казалось бы, ей следовало обратиться за помощью к банку. Но руководство монополии решило иначе: кредит был получен из рук других промышленных монополий.

Такая практика получила название межкорпорационного кредита, смысл которого состоит в том, что транснациональные корпорации, нуждающиеся в заемных средствах, получают их у других компаний, располагающих в данный момент свободными капиталами.

Что привлекает небанковские компании в таких операциях? Прежде всего пониженные издержки на получение кредита. Банки предоставляют кредит, как известно, под определенный процент, составляющий их прибыль. Если, например, «Экссон» вкладывает свои свободные денежные средства в банк, а «Дженерал моторз» занимает их у банка в виде кредита, разница между процентными ставками по вкладу и по кредиту должна быть достаточно велика, чтобы обеспечить прибыль банку. При прямом межкорпорационном кредите средства предоставляются, конечно, тоже не беспроцентно. Но «Дженерал моторз» как заемщик получает у «Экссон» кредит под процент более низкий, чем у банка. А «Экссон» как кредитор обуславливает выдачу средств под процент более высокий, чем тот, по которому они могли бы быть вложены на ее банковский счет. Обоюдная выгода налицо.

Отметим к тому же, что процентные ставки по межкорпорационному кредиту в США не регулируются Федеральной Резервной Системой, как это делается в отношении банковских кредитов. Поэтому в условиях, когда процентные ставки на кредиты банков достаточно высоки, межкорпорационный кредит развивается особенно активно. За 1964–1979 гг. его объем увеличился более чем в 10 раз, а в 1981 г. сумма его приблизилась к 100 млрд. долл.

Кредиторами на рынке межкорпорационного кредита выступают, конечно, наиболее мощные ТНК. В списке кредиторов мы встречаем названия гигантов транснационального промышленного бизнеса: нефтяные корпорации, ИБМ, «Колгейт», алюминиевый спрут «Алкоа» и др. В среднем на каждого кредитора по каналам межкорпорационного кредита приходится по 200 млн. долл. «свободных денег», а у самых крупных кредиторов эта сумма гораздо больше.

Получатели кредитов – также в основном компании транснационального типа. В разгар межкорпорационного бизнеса в 70-х годах были сделаны попытки расширить круг заемщиков за счет более скромных компаний. Кризис середины 70-х годов умерил аппетиты монополий, вовлеченных в кредитные операции. Банкротства и крахи компаний показали рискованность межкорпорационного кредита. Многие компании, «нахватавшиеся» легкодоступных средств, оказались в числе крупных должников.

Железнодорожная компания «Пен сентрал», например, успела к моменту своего банкротства задолжать по каналам межкорпорационного кредита 82 млн. долл. Крах компании означал потерю кредиторами этой суммы. Теперь транснациональные корпорации стали куда осторожнее: кредитуются наиболее мощные собратья, имеющие прочную репутацию в мире бизнеса.

Как ни странно на первый взгляд, но межкорпорационный кредит, возникнув в качестве альтернативы банковскому кредитованию, стал новым стимулом упрочения связей промышленных монополий с банками на международном уровне. Банки незамедлительно внедрились на этот новый рынок в качестве посредников, гарантов, покупателей.

Транснациональные корпорации-кредиторы часто поручают размещение своих средств посредникам, среди которых главными являются банки. Банки же относятся к числу крупнейших покупателей так называемых коммерческих бумаг, выпускаемых при предоставлении межкорпорационного кредита. Во многих случаях эти покупки осуществляются банками не для себя, а по доверенности – для клиентов из числа про-

мышленных монополий. В нестабильной капиталистической экономике любые кредитные операции требуют гарантирования. Гарантами по межкорпорационному кредиту все чаще выступают банки. Когда автомобильный гигант «Крайслер» привлек огромный межкорпорационный кредит в 4 млрд. долл., все операции гарантировались крупными банками. «Крайслер» выплатил им за это гонорар в 172 млн. долл., и все-таки кредит обошелся корпорации гораздо дешевле, чем обычный банковский.

В 1978 г. корпорация «Америкен Кэн» решила получить кредитные средства с межкорпорационного рынка. Были выпущены «коммерческие бумаги», которые предстояло продать и таким образом мобилизовать нужную сумму средств. Руководство корпорации решило действовать через посредника. Им стал один из крупнейших банков – «Бэнкерз траст Нью-Йорк корпорейшн», связанный с «Америкен Кэн» крепкими узами финансовых отношений, взаимного владения акциями, переплетающихся директоров. Банк не только гарантировал операцию и взял на себя ее организацию, но и обязался предоставить недостающую сумму средств на льготных условиях, если не удастся продать все «коммерческие бумаги», выпущенные «Америкен Кэн».

Когда межкорпорационный кредит связан с переводами валют, значение банков особенно возрастает. Скажем, в Испании затруднен перевод прибылей, полученных здесь филиалами американских транснациональных компаний, в другие валюты, и в частности в доллары. В этой обстановке для банков открывается широкое поле деятельности. Для подразделения ТНК, нуждающегося в средствах в данной валюте, они находят контрагента – подразделение другой ТНК, имеющее свободные ресурсы этой валюты.

Валютные отношения ТНК друг с другом в международных операциях – это та брешь, через которую банки наиболее активно внедряются в новую сферу бизнеса. Они «сводят» партнеров, один из которых нуждается в средствах, а другой их имеет, обеспечивают их консультациями о характере движения валютных курсов, опосредствуют тройные, пятерные, десятерные и т. д. обмены валютными ресурсами.

Интересно, что развитие межкорпорационного кредита повлекло за собой изменение отношений банков со своими наиболее мощными клиентами из промышленных корпораций. Банк Моргана, «Континентал Иллинойс», «Веллз Фарго» и ряд других банковских монополий решили принять защитные меры против угрозы ослабления своих традиционных кредитных связей с крупнейшими компаниями. Наиболее солидным клиентам они стали предоставлять краткосрочные кредиты, по процентным ставкам, уровень которых приближается к уровню межкорпорационных кредитов. Пусть для банков в каждом конкретном случае это не столь выгодно. Зато укрепляются связи с корпорациями-гигантами, что сулит в перспективе новый рост прибылей.

Возникновение и рост взаимного кредитования промышленных корпораций наглядно показывают, что нет таких операций, которые бы одно звено финансового капитала могло бы развивать отдельно от другого. Слишком велика степень их переплетения, и не только на национальном, но и на международном уровне.

Транснациональные монополии внедряются в зону банковской деятельности на международном уровне и путем создания собственных банковских подразделений за границей. Упомянутый «Доу бэнк» в Швейцарии, представляющий собой звено нефтехимического гиганта, не одинок. По существу, во всех крупных корпорациях существуют подразделения, занятые бизнесом, свойственным банкам. В 60–70-е годы в их структуре появились специальные холдинги, т. е. держательские компании, в руках которых сосредоточены пакеты акций, другие ценные бумаги филиалов и подразделений. Эти чисто финансовые звенья транснациональных корпораций называются

базовыми компаниями. Они руководят деятельностью филиалов, объединяя их либо по территориальному, либо по функциональному признаку. Например, та же «Доу кемикл» включает в себя пять базовых региональных компаний: для подразделений в США, Канаде, Латинской Америке, Европе и Океании. Кроме того, в ее состав входят базовые компании, связанные с мировым производством и сбытом таких видов продукции, как лекарства, косметика, изделия из синтетических материалов, нефтехимическая продукция и др.

Базовые компании часто расположены в «налоговых оазисах», т. е. по соседству со специальными подразделениями транснациональных банков, которые, как уже говорилось, предпочитают эти выгодные в налоговом отношении «глухие углы» капиталистического мира. Базовые компании не только являются держателями акций и других ценных бумаг руководимых ими филиалов, но и осуществляют их финансирование, перераспределяют финансовые ресурсы между подразделениями. Эти «похожие на банки» подразделения промышленных корпораций, распоряжаясь гигантскими средствами, занимаются многими видами кредитно-финансовых операций и спекуляций, свойственных деятельности банков. Все чаще они выступают прямыми совладельцами заграничных филиалов банковских монополий.

Банки же, со своей стороны, осваивая новые операции, открывают и новые области международной сращивания по капиталу и интересам с промышленными монополиями. Например, половина средств, которыми банки управляют по доверенности своих клиентов в США и за границей, принадлежит 20 крупнейшим корпорациям США. Причем эти средства, отданные по доверенности под банковское управление, почти целиком вложены ими в акции промышленных компаний в разных странах.

Банки участвуют в осуществлении всех видов связей внутри транснациональных корпораций. Это – движение капитала от материнской компании к филиалам за границей и движение прибылей в обратном направлении. Это – перемещение средств между «сестринскими» подразделениями в разных странах, валютные спекуляции материнской компании и зарубежных филиалов. Это – перевод прибылей в «налоговые оазисы» и распределение этих прибылей по всем звеньям, расчеты между подразделениями в разных странах и т. д.

Сказанное свидетельствует о том, что в ходе международной экспансии иоле взаимодействия промышленных и банковских монополий интернационально расширяется в рамках всего мирового капиталистического хозяйства. Интернационализация финансового капитала возрастает с нарастающей силой.

Таким образом, мы видим, что отнюдь не случайно промышленные и банковские монополии самого крупного калибра развернули международное наступление в капиталистической экономике практически одновременно. Несколько отставшие на первых порах в этом наступлении банки в последние годы наверстали упущенное и превратились в транснациональные гигантские империи. Через свою огромную разветвленную сеть они монополизировали, поставили под контроль банковские операции всего капиталистического мирового хозяйства. Банковские и промышленные гиганты нашли множество старых и новых точек соприкосновения, каналов взаимодействия, способов взаимопереплетения, слияния и сращивания сверх национальных границ отдельных стран. Они изобрели и внедрили в практику новые виды бизнеса, развиваемого ими совместно. И конечно, и тем и другим безразличны национальные интересы и проблемы тех стран, которые стали ареной вложения совместного капитала. Бизнес совершается во имя самой сокровенной цели – прибыли.

Переплетение банковского и промышленного капитала требует адекватных организационных форм. Высшей из них является финансовая группа. Она представляет собой совокупность промышленных, торговых, транспортных, банковских, страховых, инвестиционных и иных компаний, находящихся под контролем нескольких взаимосвязанных магнатов капитала. Ядро финансовой группы составляют крупнейшие банки и сросшиеся с ними крупнейшие промышленные монополии. Эти группы являются центрами экономической власти и политического влияния монополистической буржуазии. Совместно с союзами предпринимателей и империалистическим государством финансовые группы на протяжении всей истории империализма вершили экономическую и социальную политику внутри страны. Но не ограничиваясь этим, они определяли и направления внешнеэкономической экспансии своих держав.

Интернационализация деятельности финансового капитала не могла не отразиться на его организационной структуре. В чем же суть этих изменений?

### **Центры финансово-монополистической власти**

Фамилия Морган – одного из основателей финансовой группы – давно ассоциируется с вершиной монополистической власти. Ядро группы составляют коммерческий банк «Дж. П. Морган энд компани» и другой транснациональный банк «Бэнкерз Траст Нью-Йорк корпорейшн». Вместе с ними в группу входят такие гиганты промышленного бизнеса, как «Америкен Кэн», «Дженерал электрик», «Кока-кола компани», «Контрол дейта», «Дженерал милз», «Интернэшнл пейпер» и ряд других. В сфере влияния этой же финансовой группы находятся транснациональные корпорации, контролируемые одновременно несколькими финансовыми группами – ИБМ, «Ю. С. Стил», «Нэшнл кэш реджистер» и др. Группа Моргана располагает также крупными инвестиционными банками, в нее входит одна из ведущих страховых компаний «Прюдэншл иншуренс», другие небанковские финансовые институты и множество более скромных подконтрольных компаний. Как видно, состав группы достаточно солиден для мира бизнеса.

Моргановская группа сложилась давно. Долгое время ее господство в американской экономике опиралось на концентрацию производства и капитала в руках семьи Морганов. На семейной основе строились и международные связи группы.

Теперь название «Группа Моргана» чисто условное. Этот монополистический союз давно перерос семейные рамки. На смену господству одной семьи пришли новые формы финансовых связей, взаимного контроля и переплетения составляющих ядро группы промышленных и банковских гигантов. «Группа Моргана» превратилась в ассоциацию нескольких банков и промышленных компаний, стала сферой господства не одной, а нескольких десятков семей и кланов американской финансовой олигархии, объединенных общими интересами обогащения.

Изменились и международные связи группы. Они основываются теперь на интернациональной экспансии ядра, в котором срослись транснациональные банки и корпорации.

Оба банка, входящих в группу Моргана, отличаются весьма впечатляющими масштабами заграничной деятельности: свыше  $\frac{1}{4}$  их активов размещено вне США, там же сосредоточено около 40% депозитов, количество зарубежных подразделений у того и другого банков превышает 50. Моргановский банк получает за счет международной экспансии свыше 50% прибылей, а «Бэнкерз Траст» – свыше 60%.

Столь же широк круг заграничных «интересов» и у промышленных корпораций: они разместили за рубежом от 20 до 43% активов, число занятых там на предприятиях составляет от общей численности работников от 18 до 55%, а доля прибылей в общей сумме их – от 10 до 55%.

Очевидно, что ядро группы банковских и промышленных монополий, опираясь на прежнюю основу, спаяно, кроме того, общими интересами интернациональной экспансии. Это ядро стало транснациональным, и такой же облик приняла финансовая группа. Интересы «группы Моргана простираются далеко за пределы американского хозяйства. Она превратилась в гигантскую промышленно-финансовую империю, владеющую собственной международной производственной базой и кредитно-финансовой системой.

Финансовые группы господствуют в производстве и сбыте многих видов продукции в десятках стран, орудуют на мировых и национальных рынках, владеют громадными капиталами в разных валютах и контролируют сферу кредита. Производство, торговля, движение капиталов, валютные связи между странами в капиталистическом мире попадают под контроль таких групп. Эти центры финансово-монополистической власти способны маневрировать, перебрасывая производство из страны в страну, выбирая наиболее перспективные рынки, собирая капиталы там, где это дешевле, и пуская их в оборот в других районах и странах.

Там, где коммерческий банк ограничен законом в операциях с ценными бумагами, используются возможности входящих в группу финансовых институтов. Там, где мощная промышленная ТНК переступила порог, за которым дальнейшее увеличение производства в данной стране нерентабельно, подключаются другие фрагменты группы. Там, где тот или другой участник группы скомпрометировал себя «слишком явным» политическим давлением, в ход пускаются другие тактические средства. Входящие в группу монополии образуют единый фронт перед лицом экономических требований и забастовочной борьбы трудящихся разных стран.

Единая стратегия позволяет финансовой олигархии, контролирующей группу, получать максимально высокие прибыли, не считаясь с последствиями их деятельности для многих стран и их связей друг с другом.

Так, в условиях борьбы развивающихся стран за новый международный экономический порядок позиции сырьевых ТНК оказались ослаблены. Во многих странах была национализирована их собственность, практически ликвидирована система концессий, затруднено открытие новых иностранных предприятий. Финансовые группы отреагировали на это быстрой сменой форм международной экспансии: на «смену промышленным капиталовложениям были выдвинуты кредиты банков. Если в 60-х годах доля частных промышленных инвестиций в общем притоке средств в развивающиеся страны составляла более половины, то к концу 70-х годов на них приходилось менее  $\frac{1}{3}$ . В 1979 г. вывоз непроизводительного банковского капитала в развивающиеся страны впервые превысил экспорт промышленного капитала.

Сырьевые ТНК, опираясь на поддержку банков, входящих в те же финансовые группы, занялись сейчас множеством чисто финансовых операций.

Для финансовых групп эти изменения в методах экспансии означают дальнейшее укрепление их позиций и наращивание прибылей. Для развивающихся стран они оборачиваются ростом долгов и усилением зависимости от иностранных центров финансово-монополистической власти.

В транснациональных финансовых группах координация действий их участников значительно усложнилась. Транснациональные банки и корпорации, как мы видели,

основную часть своих операций проводят согласованно, сообща. Кроме них внутри группы есть промышленные и банковские монополии, связанные друг с другом многообразными финансовыми и производственными отношениями, личной унией, единством конкретных коммерческих интересов. Единую экономическую стратегию финансовой группы вырабатывает ее центр. Группа выступает в национальном и мировом производстве, в торговле, кредите, в валютной сфере как единое целое, как самостоятельный хозяйственный субъект. А для этого нужны более тесные связи, более прочный цементирующий материал, чем в национальных финансовых группах. Таким материалом служат взаимное владение акциями, постоянные кредитные и финансовые контакты между участниками, производственные связи в масштабах всей мировой капиталистической экономики.

Понятно, что входящие в группу монополии не «растворяются» друг в друге. Они остаются самостоятельными компаниями, но между ними происходит своеобразное разделение функций. Скажем, в одной из наиболее могущественных финансовых групп транснационального типа, выросшей из семейной группы Рокфеллеров, представлены два крупных транснациональных банка – «Чейз Манхэттен» и «Кемикл Нью-Йорк корпорейшн», две крупнейшие страховые монополии, прямо и косвенно подключенные к интернационализации бизнеса, – «Метрополитен лайф иншуренс» и «Эквитэбл лайф иншуренс», а также ряд крупнейших нефтяных ТНК США, медный гигант «Анаконда», одна из наиболее мощных корпораций в области розничной торговли «Вулворс» и многие другие. Группа является совладельцем многонациональной банковской «семьи» «Орион». Помимо гигантов мирового бизнеса к группе Рокфеллеров подключены разными способами сотни более скромных компаний промышленности, транспорта, связи, торговли, кредитно-финансовых институтов.

Финансовая группа, действуя в рамках национального хозяйства, нуждается в организации четких хозяйственных и финансовых связей между участниками, их специализации и кооперировании. В международном бизнесе, где обстановка гораздо сложнее, а острота конкуренции больше, потребность в такой организации особенно велика. Финансовые магнаты и высшие менеджеры управляют разделением функций в группе, согласовывают усилия участников, централизованно руководят международной стратегией.

Таким образом, финансовую группу транснационального типа отличают такие качества, как состав ядра, ориентация экспансии (или международная стратегия) на базе монополизации мирового производства, обращения, кредита, сложная управленческая структура, наднациональное маневрирование практически во всех аспектах деятельности, координация связей и действий участников, сцементированных не только традиционными, но в первую очередь новыми формами внутреннего взаимоконтроля.

Ясно, что все эти особенности финансовых групп нового типа ведут к значительному усилению экономического и политического могущества финансовой олигархии, причем не только в стране базирования, но и далеко за ее пределами. Три крупнейшие транснациональные группы США – Морганов, Рокфеллеров и Калифорнийская группа (в нее входят самый крупный частный банк мира «Бэнкамерика корпорейшн» и ряд крупнейших ТНК) – контролировали в середине 70-х годов сумму активов почти в 600 млрд. долл., что в 1,5 раза превышает совокупный национальный продукт каждой из таких стран, как Великобритания, Италия и Канада.

Политическое влияние транснациональных финансовых групп огромно. Как правило, они стоят за кулисами самых реакционных акций современного империализма. Агрессия Израиля против арабских стран и пресловутая кэмп-дэвидская сделка отчет-

ливо носят на себе отпечаток поддержки финансовых групп США, имеющих своекорыстные интересы в ближневосточном регионе.

В последние десятилетия активизировалась деятельность разного рода частных «дискуссионных клубов» на международном уровне. Учредителями и членами этих организаций выступают владельцы и руководители транснациональных корпораций и банков. Эти организации, действующие под различными вывесками, по существу, являются могущественными международными центрами финансового капитала США и других империалистических держав, диктующими политическую линию всему буржуазному миру. Во всех случаях в «дискуссиях» и выработке решений участвует американское Центральное разведывательное управление.

Одним из наиболее мощных центров финансовых групп является так называемая Трехсторонняя комиссия. Французский журнал «Дефанс насьональ» охарактеризовал ее деятельность как «сенсационное вторжение экономической организации на политическую арену». Что же это за организация?

У колыбели Трехсторонней комиссии, образованной в 1973 г., стоял Дэвид Рокфеллер, возглавляющий одну из могущественных финансовых групп США. 200 членов комиссии – это представители США, западноевропейских стран и Японии. Более половины из них – бизнесмены, владеющие и управляющие транснациональными промышленными и банковскими монополиями, иначе говоря, транснациональная верхушка финансовой олигархии из трех основных центров современного империализма. Остальные участники международного «клуба» – видные политические деятели, ученые и журналисты.

Идеологом комиссии в начале ее деятельности выступал бывший советник президента США по национальной безопасности З. Бжезинский. Цель организации он видел в том, чтобы «стимулировать диалог между тремя полюсами развитого мира: Соединенными Штатами, Западной Европой и Японией». Среди членов комиссии фигурировали бывшие государственные секретари США Г. Киссинджер и С. Вэнс, министр обороны США в администрации Картера Г. Браун, тогдашний министр финансов США М. Блюменталь, ряд крупных политических деятелей Японии, а также ФРГ, Франции и других западноевропейских стран.

Респектабельные члены этого «дискуссионного клуба» неоднократно принимали решения, которые затем осуществлялись на практике методами международного терроризма. Руководство Трехсторонней комиссии согласовало, например, список политических деятелей, «безвозвратно потерянных» для мира крупнейшего капитала. Вскоре после этого фигурировавший в списке председатель христианско-демократической партии Италии Альдо Моро был похищен и убит, а его «сосед» по списку президент Италии Джованни Леоне был обвинен в коррупции и вынужден был покинуть свой пост.

Еще в 1976 г. Трехсторонняя комиссия пришла к единодушному решению не допустить участия коммунистов в правительствах западных стран. В феврале 1978 г. в ходе правительственного кризиса в Италии стал вопрос о привлечении коммунистов в правительство. Инициатором переговоров с Итальянской коммунистической партией был тот же Альдо Моро, которого американский посол Гарднер назвал «самой опасной и двусмысленной фигурой на итальянской политической сцене».

Президент Картер не замедлил резко отрицательно высказаться об отношении США к возможности представительства коммунистов в правительстве любой западноевропейской страны.

Спустя три года эти же идеи легли в основу политических виражей администрации Рейгана по поводу участия коммунистов в правительстве Франции.

Появление у кормила политической власти ведущих капиталистических стран ранее мало известных политических деятелей часто обнаруживает следы деятельности Трехсторонней комиссии. В ее составе был, например, в свое время Джеймс Картер, позже довольно стремительно прорвавшийся на высший политический пост в США. В 1978 г. Трехсторонняя комиссия выработала рекомендации по вопросу координации и взаимодействия экономических и политических акций основных капиталистических стран. Ровно через месяц эти рекомендации были приняты в качестве программы действия на совещании глав правительств семи ведущих империалистических держав в Бонне. Интересно, что в состав официальных правительственных делегаций на боннской встрече «семерки» входили влиятельные члены Трехсторонней комиссии.

Другой невидимый центр власти международных финансовых групп скрывается под вывеской «Бильдербергский клуб». В отеле «Бильдерберг» голландского города Остерберг еще в 1954 г. состоялось учредительское заседание этого «клуба для размышлений», который позже стал без обиняков именовать себя «транснациональным правительством». В составе клуба – крупнейшие промышленники, финансисты, политические деятели. Дискуссии, «размышления» и решения в «Бильдербергском клубе» никогда не становятся достоянием общественности. Его члены не устают повторять, что они участвуют во встречах «как частные лица». Среди таковых мы видим руководителей американских и транснациональных корпораций и банков. Они составляют большинство в этом закрытом клубе. В разные годы членами клуба были такие «частные лица», как бывший руководитель стратегических служб США У. Донновэн, бывший директор ЦРУ У. Смит, французские политики Ги Молле и Антуан Пинэ, генеральный секретарь НАТО Йозеф Луне, другой директор ЦРУ Аллен Даллес, главный финансист и банкир «третьего рейха» Герман Абс, президенты компаний ИТТ, «Локхид», крупных американских и западноевропейских банков.

Деятельность клуба, в основном связанная с тщательно замаскированным вмешательством в политическую жизнь многих стран, финансируется за счет взносов транснациональных монополий и западных секретных служб. Операции по финансированию осуществляются банковскими монополиями США и других стран через их подразделения в «налоговых оазисах». Перевод средств чаще всего связан с проведением определенных политических акций буржуазных правительств под влиянием «Бильдербергского клуба». Сведения о меценатах, которые финансируют реализацию решений клуба промышленно-финансовой элиты, размер ассигнуемых сумм и статьи их расхода надежно спрятаны за завесой коммерческой тайны ТНБ.

Антикоммунизм в самых крайних формах, подготовка военных переворотов, прямая агрессия, вмешательство в дела суверенных государств – таковы черты политики, диктуемой невидимыми финансовыми центрами власти буржуазным правительствам.

В самих Соединенных Штатах финансовые группы транснационального типа господствуют в экономике и определяют принципиальные решения по основным вопросам внутренней и внешней политики. Здесь действуют «национальные» клубы лидеров бизнеса. Самое элитное объединение верхушки финансовой олигархии США – так называемый «круглый стол бизнеса», который возглавляют финансисты и промышленники.

Верхушка государственного аппарата и финансово-монополистические группы интенсивно «обмениваются кадрами». В администрации Рейгана пост государственного секретаря до июня 1982 г. занимал Александр Хейг, входивший до этого в руковод-

ство одной из крупнейших ТНК «Юнайтед технолоджис» (бывшая «Юнайтед эйр-крафт») с объемом продаж в 1979 г. свыше 9 млрд. долл. Значительная часть акций этой корпорации находится в руках «Чейз Манхэттен», составляющего центр рокфеллеровской финансовой группы. «Юнайтед технолоджис» уже свыше 20 лет входит в первую десятку крупнейших получателей военных заказов Пентагона.

Министр обороны США Каспар Уайнбергер был до своего назначения на этот пост вице-президентом транснациональной корпорации «Бехтел», объем продаж, которой в 1979 г. составлял около 7 млрд. долл. Корпорация построила, например, 1100-мильный трансарабский нефтепровод, крупнейший в мире комплекс по добыче и переработке медной руды в Новой Гвинее, строит промышленный комплекс в Саудовской Аравии с городом на 300 тыс. жителей.

Среди ближайших советников президента Рейгана президент и председатель совета директоров «Ситикорпорейшн» Уолтер Ристон. Этот банк стал пристанищем для политических деятелей, покинувших свои посты. Вместе с Ристоном в совет директоров входят бывший министр торговли в администрации Картера Хуанита Крепе, бывший министр финансов США Уильям Саймон. Все они заседают в совете банка вместе с представителями директоратов транснациональных гигантов «Экссон», «Стандарт ойл оф Калифорния», «Дюпон де Немур», «Ксерокс», «Монсанто», «Юнион Пасифик», «Юнайтед технолоджис».

Сам президент Рейган еще в начале своей политической карьеры опирался на поддержку калифорнийских финансовых групп, занимающих ведущее место в США по производству оружия. После провала на президентских выборах 1964 г. Б. Голдуотера, на которого делали ставку воротилы калифорнийского бизнеса, к Рейгану обратилась группа крупных предпринимателей штата с предложением баллотироваться на пост губернатора Калифорнии. Избрание состоялось. Через полтора десятилетия в ходе президентской компании 1980 г. председатель совета директоров гигантской нефтяной ТНК «Стандарт ойл оф Калифорния» Джеральд Хайс и его коллега из другой ТНК, входящей в одну из калифорнийских финансовых групп, «Литтон индастриз», Чарльз Текс Торнтон дружно заявили, что Рейган, если его изберут, прекрасно справится с ролью президента. И снова избрание состоялось.

«Стандарт ойл оф Калифорния» тесно связана с финансовой группой Рокфеллеров, которая контролирует эту нефтяную монополию совместно с двумя калифорнийскими финансовыми группами. В центре первой стоит один из крупнейших банков «Уэстерн бэнккорпорейшн», а в центре второй – его собрат, сан-францисский гигант «Крокер». Вместе с тем «Стандарт ойл оф Калифорния», как и «Литтон индастриз», относится к числу монополий, которые регулярно получают от правительства крупные военные заказы.

Дальнейшее развитие милитаризма, гонка вооружений, принятие чудовищного по объему военного бюджета подталкиваются финансовыми группами, наиболее тесно связанными с военно-промышленным комплексом. Военное производство – сфера самого глубокого сращивания промышленных ТНК и транснациональных банков. Примеров тому множество. Головным подрядчиком по созданию стратегического бомбардировщика В-1 является аэрокосмическая ТНК США «Рокуэлл интернэшнл». Она же принимает самое активное участие в программе космических кораблей военного назначения серии «Шаттл», а также в реализации многих других милитаристских планов Пентагона. Корпорация входит в калифорнийскую финансовую группу, а Р. Андерсон, председатель совета директоров «Рокуэлл интернэшнл», является «по совместительству» директором одного из крупнейших ТНБ, входящего в эту группу. Любая

из сторон деятельности этого банка опирается на самое тесное переплетение с «Веллз Фарго», «Уэстерн бэнккорпорейшн», «Крокер» и другими калифорнийскими банковскими монополиями.

С рядом стран ОПЕК финансовые группы США практикуют прямой обмен нефтедолларов на оружие. Эти страны направляют свои нефтедолларовые накопления в ТНБ США, а военно-промышленные корпорации, объединенные с банками в рамках финансовых групп, снабжают страны ОПЕК оружием и строят там военные заводы.

Все эти факты красноречиво свидетельствуют о том, что финансовые группы транснационального типа занимают решающие позиции в экономической и политической жизни США и всего капиталистического мира.

Приобретение значительным числом финансовых групп транснационального статуса означает перенесение на международный уровень свойственных им трений, конфликтов, ожесточенного противоборства. Между группами идет борьба за дележ зон влияния, сфер приложения капитала, за контроль над мировым производством, национальными и мировыми товарными, денежными, кредитными рынками. Внутри каждой финансовой группы сталкиваются интересы участвующих в них промышленных и банковских монополий. Выступление единым фронтом в рамках группы не отменяет постоянных конфликтов за наиболее прибыльные сделки. Банки и промышленные компании, составляющие ядро финансовой группы, делят общую прибыль между собой. Вопрос о том, кому какая часть прибыли достанется, решается отнюдь не мирным путем.

Интересы транснациональных монополий, простирающиеся не только на национальное, но и на мировое капиталистическое хозяйство, не совпадают с интересами тех компаний, которые относятся к данной финансовой группе, но ориентируются в основном на внутренний рынок США.

На международном уровне особенно жестокий характер носит борьба с финансовыми группами неамериканской принадлежности. Ведь они, будучи транснациональными промышленно-финансовыми империями в не меньшей степени, чем американские, стремятся к контролю в мировом производстве, торговле, движении капиталов, в валютной, кредитной области. В частности, на французские компании, размещенные за границей, приходится сейчас более половины активов, контролируемых транснациональными финансово-монополистическими группами Франции.

Учитывая необычайно возросшую конкуренцию, финансовые группы США часто идут на межстрановые альянсы и другие формы взаимодействия со своими транснациональными коллегами из других государств. Тем самым создается питательная среда для космополитизма международной финансовой олигархии, еще больше углубляется пропасть между ее интересами и интересами других классов и слоев буржуазного общества.



## 5. ЦУНАМИ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

Придя к власти, администрация Рейгана торжественно пообещала американскому народу «вывести страну из сумерек спада под ясное солнце процветания».

Для достижения этой цели Белый дом предлагал осуществить радикальный поворот в экономической политике. Ограничение вмешательства государства в экономическую жизнь, так называемое дерегулирование, значительное сокращение налогов (прежде всего за счет огромных послаблений монополиям), свертывание различного рода социальных программ, существенное увеличение военных расходов – такие пути избрала республиканская администрация для «оздоровления экономики». Предполагалось, что осуществление этих мер позволит сделать полноводным поток капиталовложений в экономику, повысить ее эффективность, поможет добиться устойчивого роста валового национального продукта. На этой основе, как считали сторонники рейгановской программы, удастся решить все прочие наболевшие политические и социальные проблемы страны.

В марте 1980 г. правительство США объявило чрезвычайную программу борьбы с инфляцией. Пытаясь воспрепятствовать крутому рывку цен, сбить волну инфляции, оно взяло курс на поддержание высоких процентных ставок, удорожание кредита. Это был кризисный год в экономике США, и корпорации остро нуждались в кредитных средствах. Затруднение доступа к кредиту, превышение спроса над предложением сделали его очень дорогим. Ставка по краткосрочным ссудам подскочила до небывалого для послевоенного времени уровня – свыше 20%.

Казалось бы, речь идет о проявлениях несбалансированности лишь хозяйства США. Но прошло совсем немного времени, и выяснилось, что эти события затронули практически все страны капиталистического мира. Из Канады, Западной Европы и Японии капиталы ринулись в США, привлеченные более высокими процентными ставками. Бегство капиталов усложняет внутренние экономические проблемы этих стран. Например, центральный банк Канады был поставлен в затруднительное положение: повышение банковского процента у южного соседа заставляло его также идти

на удорожание кредита, хотя это не диктовалось реальными потребностями экономики. Несмотря на повышение учетных ставок, к концу 1980 г. плата за кредиты в Канаде на 3 – 4% отставала от уровня в США. Это сократило приток в канадское хозяйство иностранного капитала. Курс национальной валюты – канадского доллара упал с 87,5 цента в США в начале года до самого низкого за 50 лет уровня – 82,5 цента. В результате импортные товары стали стоить Канаде дороже.

Капиталовложения в стране сократились, поскольку при высоком уровне банковского процента магнаты бизнеса сочли более прибыльным переместить часть своих капиталов из производства в финансовую сферу. Функционирование многих звеньев хозяйственного механизма нарушилось. Мелкие и средние компании оказались в особенно тяжелой ситуации: для них удорожание кредита означало во многих случаях разорение. За 1980 г. в Канаде обанкротилось свыше 6 тыс. компаний, т. е. почти на 16% больше, чем годом раньше.

Центральный банк ФРГ во время кризиса середины 70-х годов, стремясь улучшить хозяйственную конъюнктуру, пошел на снижение процентной ставки. За 1974 – 1975 гг. она уменьшилась с 7 до 3,5%. Однако в кризисных условиях 1980 – 1981 гг. пришлось отказаться от этого курса: при повышении ставки в США сохранение ее на низком уровне в ФРГ привело бы к резкому падению курса западногерманской марки, утечке капиталов за границу. Центральному банку не осталось ничего другого, как поддерживать относительно высокий уровень ставки. Следствием же этой акции явилось затягивание и усложнение кризиса.

Главными исполнителями махинаций государственной экономической политики США в сфере кредита являются все те же гигантские транснациональные банки. Их усилиями была развязана «война банковских ставок, в результате которой возникла новая волна дестабилизации экономики капиталистических стран, еще больше обострились противоречия между империалистическими державами.

Политика банковского процента США негативно воздействовала на экономику других стран и через систему валютных отношений. Значительно снизился курс «сильной» валюты – западногерманской марки, что отразило общее ухудшение внешнеторговых позиций ФРГ. В конце февраля 1981 г. курс доллара возрос по отношению к марке ФРГ на 29% по сравнению с началом 1979 г. В 1980 г. 14% валютных резервов всех капиталистических стран хранилось в западно-германской валюте. Когда американские банки повысили учетную ставку, огромные суммы были переведены из марок в доллары, что нанесло экономике ФРГ серьезный ущерб.

На экономике Франции валютно-кредитный шантаж США сказался особенно сильно. Курс франка по отношению к доллару упал за последние пять лет более чем на 12%. Для защиты своей валюты государственные органы Франции прибегли к удорожанию кредита в стране, подняв процентную ставку вслед за банками США.

Когда президентом Франции был избран социалист Ф. Миттеран, а в состав правительства вошли представители коммунистической партии, валютно-кредитное давление США на французскую экономику приняло особый размах. Роль исполнителей политики Вашингтона была во многом возложена на транснациональные банки, которые предприняли массированные переводы франков в доллары, вызывая падение курса французской валюты. Журнал «Экономика и политика» писал тогда, что «франк стал своеобразной «соской», через которую прожорливые транснациональные монополии вытягивают соки французской экономики».

Французское правительство призвало партнеров по «Общему рынку» дать совместный отпор давлению США. На совещании глав правительств семи ведущих капи-

талистических стран в Оттаве летом 1981 г. западноевропейские союзники настаивали на отмене спекулятивной политики американской банковской системы. Президент Рейган считал возможным проигнорировать интересы партнеров.

Резкое ухудшение экономического положения западноевропейских стран в 1982 г. вызвало новую волну возмущения против необъявленной правительством США «экономической войны» с союзниками. Ф. Миттеран не раз выступал с критикой в адрес США, упорно отказывающихся снизить процентные ставки, остановить наступление доллара на валюты других стран. Канцлер ФРГ Г. Шмидт заявил в феврале 1982 г.: «Сейчас США являются крупнейшим импортером капитала. Эти капиталы не инвестируются, а просто оседают в нью-йоркских банках». Высокий уровень учетных ставок, как отметил Г. Шмидт, пагубен не только для экономики США, а в еще большей мере для других стран. В Португалии внешний долг возрос за один год на 22,6% и составил на конец 1981 г. астрономическую сумму в 4 млрд. долл. Центральный банк Португалии подчеркнул в специальном обзоре, что одной из причин резкого повышения внешней задолженности страны являются высокие учетные ставки банков США.

Положение осложняется и тем, что нефтеэкспортирующие страны – члены ОПЕК, которые раньше размещали в Западной Европе большое число своих заказов и тем самым способствовали смягчению кризисных ударов, теперь направляют свои капиталы в банки США. Ведь там в условиях высоких ставок можно получать куда большие прибыли, чем в других странах. Несмотря на то что американская банковская «интервенция» нанесла серьезный ущерб экономике развитых капиталистических стран, главными ее жертвами, как всегда, стали развивающиеся страны. Банки США уже приняли решение ограничить им выдачу и без того малодоступных из-за дороговизны кредитов. Это решение касается банков не только на американской территории, но и всех их филиалов во многих странах и на еврокредитном рынке.

Развивающиеся страны имеют очень ограниченные возможности для экспорта своих товаров, а из-за ухудшения условий получения кредитов из-за рубежа они не могут оплатить импортные поставки. Тем самым тормозится их экономическое развитие.

Итак, одна внутренняя акция в экономике США – повышение учетной банковской ставки, – подобно камню в горах, вызвала лавину самых разнообразных негативных явлений в экономике стран капиталистического мира и в их хозяйственных связях друг с другом.

Можно привести много других примеров, когда действия большого бизнеса – крупнейших промышленных корпораций и банков, финансовых групп с их участием, как гигантские волны, накатывались на экономику капиталистической части мира, вызывая диспропорции, несбалансированность, ущемляя интересы партнеров, приводя к хозяйственным конфликтам и обострению политических противоречий.

Страшная болезнь современного капитализма – инфляция, пожалуй, быстрее, чем вирус гриппа, переносится из страны в страну через операции финансовых групп и входящих в них транснациональных банков. Конечно, каждая из капиталистических стран обладает полным ассортиментом «отечественных» причин инфляции. Но и вклад в нее большого международного бизнеса достаточно велик. В Канаде, например, 20% прироста цен приходится на долю товаров и капиталов, поступающих через каналы транснациональных гигантов из США, где уровень инфляции еще выше.

Нашествие долларов на внутренние рынки многих стран – одна из причин беспрерывного роста инфляции. Любая спекуляция в сфере валютных переводов, отлив или прилив денег, огромные кредиты, большая задолженность, несбалансированность

поступлений и расходов в отдельных отраслях, странах, регионах – все это так или иначе опосредствовано крупнейшими банками, происходит с их участием, принося им огромные прибыли и одновременно причиняя ущерб реальным экономическим нуждам наций и народов. Экономика капитализма наших дней запуталась в клубке противоречий. Инфляция подрывает стабильность хозяйства, а попытки справиться с ней еще больше усугубляют хозяйственные неурядицы, обостряют застарелые болезни. В Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии отчетливо сформулировано существо спирали противоречий: «Принимая меры против инфляции, буржуазные правительства способствуют застою производства и росту безработицы; стараясь сдержать кризисное падение производства, они еще больше усиливают инфляцию»<sup>1</sup>.

Темпы роста экономики развитых капиталистических стран сильно замедлились в 70-х годах по сравнению с 60-ми. В 1960 – 1969 гг. среднегодовой темп роста промышленного производства составил 6,2%, в 1969– 1974 гг. – 4,2, а в 1974–1979 гг. – только 2,7%. 70-е годы обнаружили резкое и всеобщее падение темпов роста производительности труда – главного показателя эффективности производства. За 10 лет этот показатель сократился в США по сравнению с 60-ми годами почти в 3 раза, во Франции – в 1,5 раза, в ФРГ – в 1,4 раза, Англии – в 1,2 раза, Японии – в 2 раза. Именно в эти годы развернулась международная экспансия промышленных и банковских монополий, а финансовые группы основных монополистических держав приняли, как мы видели, транснациональный облик. У гигантов бизнеса есть причины «не замечать» негативных явлений в росте производства и его эффективности. Несмотря на замедление этого роста, норма прибыли американских монополий в 70-х годах была близка к уровню рекордных годов послевоенного периода.

В развивающихся странах экономическое развитие сталкивается с еще большими трудностями, происходит крайне медленно, с длительными перебоями. Сохранение тяжелых последствий колониальной зависимости сочетается с новыми формами неравноправия. Невоспроизводимые природные богатства этих стран вывозятся без должной компенсации. Монополии переводят в развивающиеся страны трудоемкие и загрязняющие окружающую среду производства, не считаясь с национальными нуждами. Из рук транснациональных финансовых групп США эти страны получают капиталы, оборудование, технологический и управленческий опыт. Но делается это так, что на месте старых сетей появляются новые, транснациональные формы неоколониальной зависимости от основных центров империализма. Рекламируемая на Западе как «двигатель прогресса» совместная деятельность корпораций и банков США в развивающихся странах оборачивается для них гигантской долговой кабалой.

Так, за 1978 – 1980 гг. пассив платежного баланса развивающихся стран – импортеров нефти составил огромную сумму – 153 млрд. долл. Значительная часть долгов этих стран приходится на банки США. Доля развивающихся стран, где сосредоточено 70% населения мира, составляет в мировом капиталистическом производстве менее  $\frac{1}{10}$ , а в капиталистическом экспорте – меньше  $\frac{1}{3}$ , причем около половины их продаж в международной торговле приходится на группу стран ОПЕК.

Прибыли же, переведенные международными промышленными и банковскими монополиями из развивающихся стран за границу, достигли только в 1979 г. 15 млрд. долл. Что касается американских финансовых групп, то переводимые ими из национального хозяйства этих стран прибыли составили около половины всех полученных здесь прибылей. Вторая половина средств, вкладываемая в экономику развивающихся

---

<sup>1</sup> Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 20.

стран, служит источником получения новых доходов и дальнейшего укрепления позиций американского капитала. Если же взять данные по размерам «помощи» молодым суверенным государствам, то окажется, что США занимают сейчас 15-е место среди 17 развитых капиталистических стран, причем правительство Рейгана объявило о сокращении размеров «помощи» еще на 26%.

Транснациональные финансовые группы США и других империалистических держав стали решающей силой в мировой торговле. Совместные операции гигантов промышленного и банковского бизнеса включили значительную часть межстрановых товарных потоков во внутригрупповое перемещение товаров и финансовых ресурсов. Капиталистическая внешняя торговля растет вдвое медленнее, чем финансируемый банками товарооборот между подразделениями транснациональных компаний в разных странах. В результате ослабляются усилия стран по защите своих национальных рынков, оказывается отрицательное воздействие на движение цен в мировой торговле.

Деятельность транснациональных банков ведет к росту анархии в хозяйственной жизни, разгулу рыночной стихии, обострению конкуренции. Достаточно вспомнить феномен «нефтедолларов». Их существование и спекулятивное перемещение по капиталистическому миру были непосредственно связаны с деятельностью банковских монополий. Операции с «нефтедолларами» преследовали цель изъять средства оттуда, где они остро нужны, и перебросить туда, где они приносят повышенную прибыль финансовой олигархии. При отсталости экономики развивающихся стран – экспортеров нефти их денежные накопления аккумулируются международными банками и размещаются затем в развитых капиталистических странах. Кувейт, например, стал в последнее время одним из крупнейших акционеров промышленных компаний в Японии. 118-миллиардные заграничные вложения Саудовской Аравии размещаются в основном по каналам «Чейз Манхэттен» и Моргановского банка.

Пагубные последствия экспансии крупнейших банков сказываются как непосредственно, так и в результате их сращивания с транснациональными компаниями, когда банки внедряются в зону промышленного бизнеса. Вопросы о том, нужно ли то или иное предприятие данной стране, как оно впишется в структуру экономики, как повлияет на пути ее развития, на использование национальных ресурсов сырья, на положение трудящихся, на характер связей с другими странами, остаются «за кадром» в сценарии международных промышленно-финансовых империй.

Их экспансия в значительной мере ослабила возможности экономической политики и своего государства. Еще со времен «нового курса» президента Ф. Рузвельта государственное регулирование экономики в США было направлено на то, чтобы смягчить противоречия, которые возникают в национальном хозяйстве из-за деятельности монополий, замазать трещины, укрепить фундамент хозяйственного здания, построенного на шатком основании частной собственности. Ключевые позиции в экономике занимает финансовый капитал. В конечном счете в его интересах и действует государство, пытаясь «залатать» своими силами и средствами те прорехи, которые вносит в хозяйственный организм постоянная погоня монополий за прибылью.

И прежде результаты государственного вмешательства в экономику были весьма ограниченными. Антикризисные меры, например, могли несколько уменьшить глубину падения производства во время кризиса, немного ускорить выход экономики из состояния спада или застоя. Но они никогда не могли ликвидировать монополистическую конкуренцию, неравномерность развития стран при империализме, постоянную борьбу за экономический раздел мира, в ходе которой происходит частая перегруппи-

ровка сил, вытеснение более слабых участников дележа, возникают острые конфликты.

Теперь государство сталкивается с ситуацией, когда значительная часть производственных, кредитных, валютных, торговых и других видов деятельности крупнейших монополий находится вне пределов досягаемости экономической политики.

Так, во время глубокого экономического кризиса в США в 1974–1975 гг. государство пыталось воздействовать на хозяйство путем ограничения кредита, чтобы смягчить кризисные удары. Международные банки наглядно показали, что они достаточно сильны, чтобы обходить любые меры регулирования, если последние «не вписываются» в стратегию наращивания прибылей. Через свои филиалы за границей они переводили ежегодно в США около 15 млрд. долл., ослабляя тем самым ограничительную кредитную политику американского правительства. Определяя направления денежной политики, государственные органы сталкиваются с необходимостью оценить денежные средства, поступающие в США из-за границы, а также объем валютных операций. Но существенная доля таких поступлений и сделок с валютой осуществляется как внутренние операции транснациональных банков между их филиалами, скажем, в Западной Европе и подразделениями в США. Государственные органы не в состоянии не только контролировать и регулировать эти громадные скрытые денежные потоки, но даже не располагают сведениями об их реальном объеме. В результате многие меры воздействия государства на кредитную и денежную сферы оказываются неэффективными. То же самое происходит и в других странах.

В Японии, например, правительство попыталось приостановить рост цен на нефтепродукты, чтобы противодействовать инфляции. «Экссон» и другие нефтяные гиганты заявили, что в случае замораживания цен на нефть они прекратят ее поставки на японский рынок. Параллельно банки США начали интервенцию против японской иены. Пришлось отказаться от ограничений на рост цен.

Другой пример. В большинстве капиталистических стран были пересмотрены программы развития ядерной энергетики. Причиной послужил диктат таких гигантов, как «Дженерал электрик», «Вестингауз электрик» и сросшихся с ними банков, предъявивших жесткие требования относительно цен и условий поставки оборудования для атомных электростанций.

Неэффективность государственной экономической политики находит свое выражение в том, что экономические кризисы учащаются, они становятся продолжительнее, а вызываемые ими последствия еще разрушительнее. Государству не удается обуздать инфляционный рост цен, покончить с валютными неурядицами, ослабить последствия сочетания экономических кризисов с кризисами в отдельных отраслях – энергетике, в производстве сырья, в экологии и т. д. Стагфляция, т. е. сочетание падения производства с ростом инфляции, не только не поддается устранению, что невозможно, но и ограниченному смягчению.

Транснациональные монополии и банки, создавая обширную сеть за рубежом, вывозя туда капиталы, рабочие места, ослабляют прежние, пусть и ограниченные, возможности воздействия государства на экономические процессы, усугубляют неустойчивость капиталистической экономики. Не случайно многие теоретики и практики государственного регулирования ищут пути согласованных действий, пытаются найти совместные способы по регулированию занятости, структуры экономики и т. д.

Сказанное выше означает, что в современных условиях интернационализации капиталистического хозяйства, когда необычайно усилилась и приобрела новые черты международная экспансия финансового капитала, прежние методы государственно-

монополистического регулирования оказались бессильными. Но следует ли из этого вывод, что экономическая роль буржуазного государства исчерпана? Нет, не следует.

Противоречия между крупнейшим частным бизнесом и государством складываются в рамках государственно-монополистического капитализма и свидетельствуют о смене форм государственного регулирования экономики, а не об их ликвидации. Государственно-монополистический капитализм развился в свое время потому, что монополистический капитал нуждался в поддержке со стороны государства, в его усилиях по стабилизации экономики и охране устоев частной собственности. В наши дни, когда капитализму противостоит новая, прогрессивная общественная система – социализм, играющий решающую роль в мировом развитии, когда освободившиеся страны все активнее выступают за коренную ломку отношений неравноправия, когда растет и ширится рабочее и общедемократическое движение в капиталистическом мире, крупному капиталу тем более не обойтись без массивной государственной поддержки.

Новый экономический курс администрации Рейгана, предусматривающий определенное ослабление правительственного вмешательства в экономику, вовсе не есть закат государственно-монополистического регулирования. Оно меняет лишь формы и призвано выработать новые, соответствующие современным условиям способы поддержки крупнейших монополий. Именно в их интересах был отменен контроль над ценами на американскую нефть, ликвидирован федеральный совет стабилизации цен и заработной платы. Администрация отказалась от регламентации отдельных секторов экономики (транспорт, коммуникации, газовая промышленность, охрана окружающей среды). Так называемое дерегулирование представляет определенный поворот в экономической политике правящего класса, призванный укрепить устои частной собственности, попытаться найти новые подпорки дряхлеющему строю. Ставка делается на резервные возможности частного бизнеса. Предполагается, что большие налоговые льготы монополиям, сокращение минимальных сроков списания основного капитала высвободят огромные средства, которые будут использованы в качестве инвестиций в производство, в новое оборудование. Сторонники рейганомики надеются обеспечить ускорение темпов роста промышленности, производительности труда, снижение инфляции. «Здоровый» экономический подъем, достигнутый на основе стихийных рыночных сил и конкуренции, по расчету Рейгана и его экономических советников, поможет в будущем решить все остальные проблемы американской экономики.

Таким образом, рейганомика отнюдь не ставит целью сломать или демонтировать машину государственного регулирования. Речь идет о том, чтобы определенным образом перестроить ее в интересах всемерного укрепления позиций крупного капиталистического капитала.

Однако два года правления рейгановской администрации, равно как и подобные эксперименты в государственной политике других капиталистических стран, явно обнаруживают несостоятельность надежд лечить недуги капиталистического хозяйства новыми мерами государственно-монополистического регулирования. Экономика США все глубже втягивается в кризис, начавшийся в 1980 г. Ожидавшееся увеличение инвестиций и на основе этого удешевление кредита не осуществились. Наступление на права трудящихся обернулось новым усилением социальных противоречий буржуазного общества.

\* \*

\*

Итак, мы попытались проследить, как возникли, развились и приобрели власть в мировой капиталистической экономике транснациональные банки США.

Прямо и косвенно, самостоятельно и через союзы с промышленными монополиями, в альянсе с другими банками, в открытых формах и под завесой коммерческой тайны, «дома» и за границей транснациональные банки превращают в огромные прибыли результаты труда миллионов людей.

Бездонная пропасть разделяет немногочисленную верхушку финансовых магнатов и трудящихся всех стран капиталистического мира. На родине американских транснациональных банковских гигантов, в самой богатой стране капитализма, половине всех американцев принадлежат только 3 из каждых 100 центов национального богатства США. Все без исключения магнаты банковского бизнеса входят в 1 % богатейших американцев, которые владеют четвертью национального достояния страны. 3,5 тыс. человек (т. е. 0,002% всего населения) держат в своих руках почти половину активов американских банков. Им же принадлежит  $\frac{2}{3}$  активов в страховом деле.

Жизнь подтверждает глубокую обоснованность ленинского положения о том, что «гигантское развитие производительных сил общественного и все более обобществляемого труда сопровождается тем, что все главные выгоды этого развития монополизируют ничтожное меньшинство населения»<sup>1</sup>.

Со свойственной им изворотливостью американские банки-гиганты используют в целях наживы и укрепления своей мощи любую экономическую и политическую ситуацию.

Крупнейшие банки международного класса активно участвуют в финансировании агрессивного внешнеполитического курса империализма. Заграничные займы и кредиты часто осуществляются в наши дни под лозунгом укрепления обороноспособности стран-получательниц перед лицом мнимой «советской угрозы».

Монополистический банковский капитал сыграл видную роль в финансировании провокационного курса империализма в отношении Польши, использовал допущенные в этой стране ошибки в экономической и социальной политике для политических авантюр, попыток «размывания» единства мирового социалистического содружества. Провал этого курса очевиден. В Политической декларации государств-участников Варшавского Договора подчеркивается: «Польские внутренние дела будут, как и до сих пор, решаться только Польшей. Социалистическая Польша может всегда рассчитывать на моральную, политическую и экономическую поддержку братских социалистических стран»<sup>2</sup>.

В развитых капиталистических странах крупнейшие банки «научились» извлекать прибыли за счет кризисных явлений в экономике, инфляции, огромных военных расходов, растущих бюджетных дефицитов.

В рейганомике, этой политике богатых для богатых, транснациональные банки увидели прямой путь к дальнейшему обогащению за счет трудящихся. Сам лопцман нынешнего экономического курса президент Рейган в послании конгрессу о положении экономики в 1982 г. вынужден был отметить: «В конце 1981 г. мы погрузились в теперешний спад главным образом из-за того, что высокие банковские ставки на кредиты поразили автомобильную промышленность и жилищное строительство. Произошло падение производительности труда, еще более увеличился и без того высокий уровень безработицы».

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 6, с. 204.

<sup>2</sup> Правда, 1983, 7 января.

Видный американский экономист Р. Пеннер пишет о нынешней ситуации в хозяйстве США: «Мы имеем самую худшую из вообразимых комбинаций – высокую безработицу и высокие ставки банковского кредита».

Действительно, при небывало высоком уровне банковских ставок, а значит, и прибылей банковских монополий зловеще выглядит кривая безработицы. С 7,8 млн. человек в 1981 г. она поднялась в 1982 г. до 10,8 млн. (более 9% рабочей силы). Это самая высокая отметка с 1934 г. При этом надо учесть, что за бортом «официальной статистики» оказалось около 7 млн. людей в США, отчаявшихся найти работу. Если прибавить к ним 5,6 млн. занятых неполную рабочую неделю, то положение на рынке труда в главной стране капитализма предстанет во всем своем трагизме. Безрадостную картину являют и другие капиталистические страны: к концу 1981 г. число безработных достигло в Великобритании 3 млн., в Италии и во Франции – по 2 млн., в ФРГ – 1,7 млн., в Японии – 1,2 млн. А всего за 1981 г. только в этих шести странах число «лишних людей» возросло почти на  $\frac{1}{4}$ .

Конечно, не одни банки создали нынешнюю трагическую ситуацию с занятостью в капиталистическом мире. Ее обусловило действие экономического механизма, подчиненного интересам финансовых магнатов. Но роль банков здесь достаточно велика. Устанавливая поистине грабительские проценты на кредит, наиболее мощные банки способствуют росту числа банкротств, сдерживают капиталовложения в предприятия, увеличивают риск инвестиций и тем самым затягивают экономику в пучину еще более глубокого кризиса. А это неминуемо оборачивается потерей работы для новых миллионов трудящихся и падением доходов тех, кто сегодня пока еще не знает, что такое настоящая нужда.

Мы видели, что любая из характеристик транснациональных банков США, будь то их финансовая мощь или содержание операций, структура международной сети или принципы управления, все подчинено погоне за прибылью. А итогом такой политики объективно становится усиление неустойчивости экономики во всех странах капитализма, углубление старых противоречий, создание новых трудностей. Негативное воздействие транснациональных банков на экономическую жизнь усиливается по мере расширения их экспансии в масштабах всего капиталистического мира.

Наступление гигантских объединений капитала, в том числе транснациональных банков, – вызов международному сообществу наций, всем поколениям живущих на нашей планете людей. Поэтому против этих цитаделей современного финансового капитала направляют борьбу прогрессивные силы мира.

В программах коммунистических партий Запада ставятся задачи установить эффективный контроль над операциями крупнейших монополий со стороны демократической общественности, пресечь их спекуляции, ограничить влияние на политическую жизнь. Коммунисты последовательно выступают за создание широкого антимонополистического фронта трудящихся, всех прогрессивных и демократических сил современного мира, целью которого является «борьба ... против все возрастающей угрозы, которую представляет собой для суверенитета и независимости каждой страны деятельность международных монополий, многонациональных компаний ...»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> За мир, безопасность, сотрудничество и социальный прогресс в Европе. М., 1976, с. 33.

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>1</b>	<b>У штурвала экономической власти</b>	6
	Путь наверх	–
	Почему банкам тесно «дома»?	17
<b>2</b>	<b>Космополитизм ради прибыли</b>	26
	«Кто есть кто» в международном банковском деле	–
	«Зеркало мира»	34
	За фасадами штаб-квартир	48
	В схватках с себе подобными	54
<b>3</b>	<b>«Браки по расчету»</b>	61
	Многонациональные банковские семьи	–
	«Каждая семья несчастлива по-своему»	73
<b>4</b>	<b>Властители финансовых империй</b>	80
	Две ветви одного дерева	–
	Центры финансово-монополистической власти	92
<b>5</b>	<b>Цунами большого бизнеса</b>	107

**Железова В. Ф.**

**Ж51** Американские банки «дома» и за границей. – М.: Политиздат, 1983. – 126 с.–  
(Экономика капитализма сегодня).

Термин «транснациональные банки» не так давно вошел в обиход, но уже сегодня многие важные процессы в мире капитала неизменно связывают с деятельностью этих гигантов банковского бизнеса. Число их невелико, но финансовый потенциал огромен, и используется он исключительно в интересах обогащения горстки крупнейших магнатов на основе эксплуатации трудящихся масс.

В книге, написанной доктором экономических наук Железовой В. Ф., в популярной форме рассказывается о новых формах сращивания банков с промышленными монополиями, о беспрецедентной по своим масштабам международной экспансии, которую развернул финансовый капитал. Автор раскрывает зловещий облик американских банков-гигантов, социальные и политические последствия их всевластия в экономике.

**Ж** 0604040000 – 102  
**079(02) – 83**      **КБ – 7 – 35 – 83**

**65.8**  
**33М21**

ВАЛЕРИЯ ФОМИНИЧНА  
ЖЕЛЕЗОВА

**АМЕРИКАНСКИЕ БАНКИ  
«ДОМА» И ЗА ГРАНИЦЕЙ**

(Экономика  
капитализма  
сегодня)

Заведующий редакцией

**В. Т. Пискунов**

Редактор

**Е. М. Аветисян**

Младший редактор

**О. В. Иванова**

Художник

**Л. Б. Костина**

Художественный редактор

**С. И. Сергеев**

Технический редактор

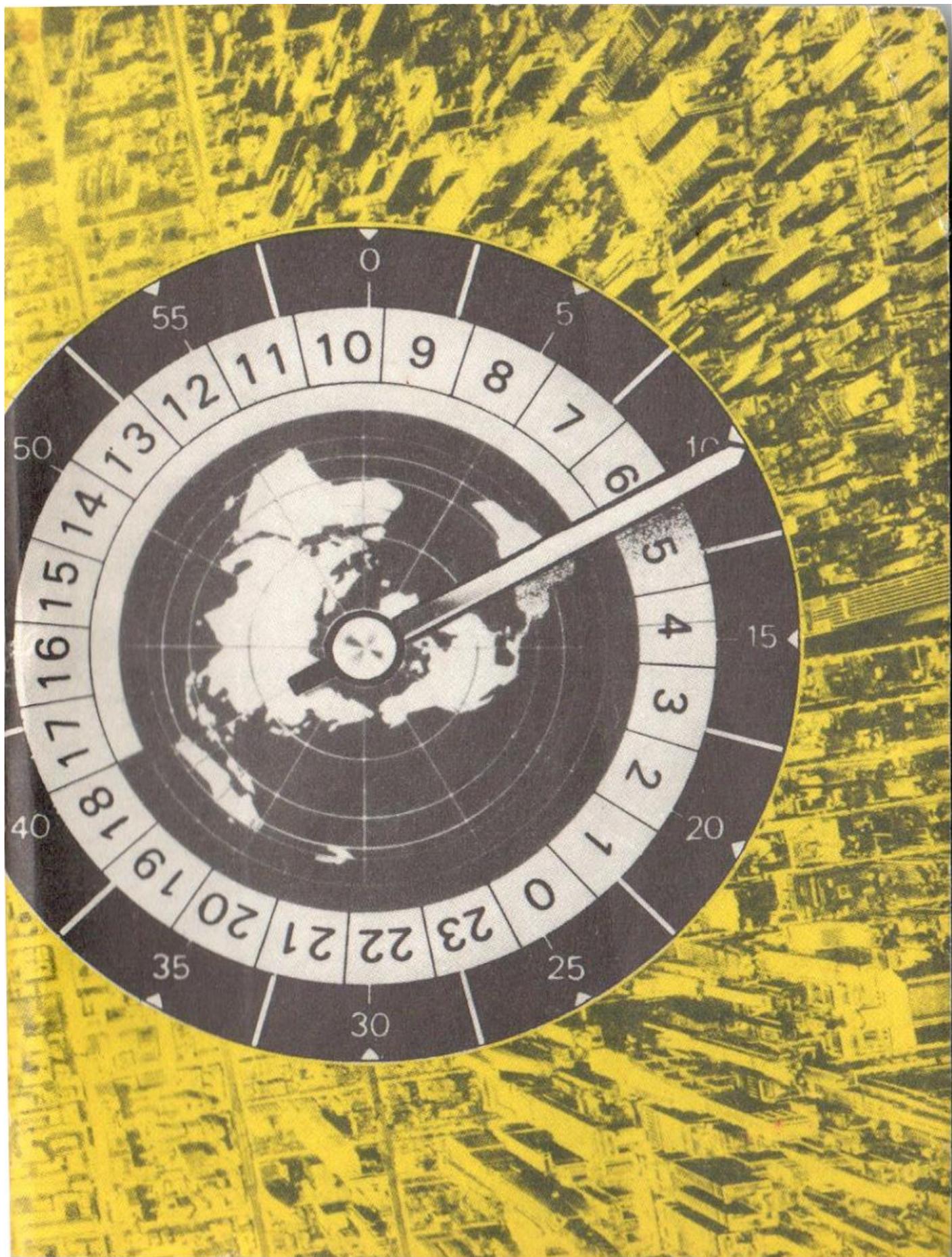
**Н. К. Капустина**

ИБ № 3212

Сдано в набор 01.11.82. Подписано в печать 28.02.83. А00348. Формат 70×108<sup>1/32</sup>.  
Бумага типографская № 1. Гарнитура «Литературная». Печать офсетная. Условн.  
печ. л. 5,6. Условн. кр.-отт. 5,96. Учетно-изд. л. 5,40. Тираж 100 тыс. экз. Заказ №  
2834. Цена 20 коп.

Политиздат. 125811, ГСП, Москва, А-47, Миусская пл., 7.

Ордена Ленина типография «Красный пролетарий».  
103473, Москва, И-473, Краснопролетарская, 16.



20 коп.

Издательство политической литературы