

Е. И. СЕЛИХОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ
БАНКИ
И БАНКОВСКИЕ
ГРУППИРОВКИ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «МЫСЛЬ»
МОСКВА 1973

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ И ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

СЕРИЯ В ПЯТИ КНИГАХ

**М. МАКСИМОВА
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ
(экономический аспект)**

**Р. НОВИКОВ, Ю. ШИШКОВ
МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ФИРМ**

**В. МАРКУШИНА
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СВЯЗИ
В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА**

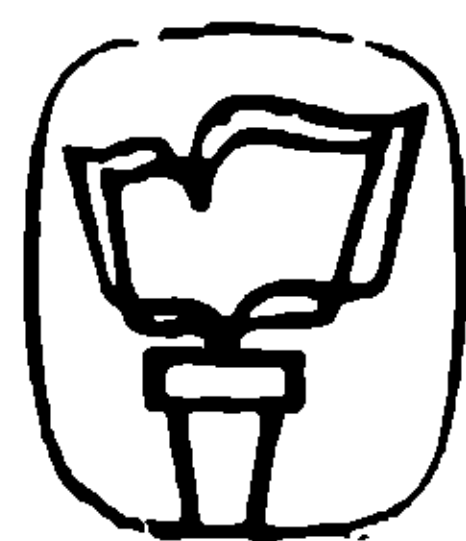
**Т. БЕЛОУС
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ МОНОПОЛИИ**

**Е. СЕЛИХОВ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ
И БАНКОВСКИЕ ГРУППИРОВКИ**

Серия подготовлена сектором международных экономических организаций ордена Трудового Красного Знамени Института мировой экономики и международных отношений АН СССР

Е. И. СЕЛИХОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ
БАНКИ
И БАНКОВСКИЕ
ГРУППИРОВКИ



ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Редакционная коллегия серии:

докт. экон. наук М. М. МАКСИМОВА (отв. редактор),
докт. экон. наук В. И. СЕДОВ,
канд. экон. наук Е. И. СЕЛИХОВ,
канд. экон. наук Ю. В. ШИШКОВ.

Научно-вспомогательная работа выполнена Н. И. ХОЛИНОЙ,
В. И. КИСЕЛЕВОЙ и С. А. СЕРЕНКО.

Ученый секретарь серии — канд. экон. наук Г. Н. ПРОХОРОВА.

ВВЕДЕНИЕ

Выходом данной книги завершается серия монографий «Международные монополии и империалистическая интеграция». Предмет исследования настоящей работы — международные банковские монополии, т. е. те банки и банковские союзы, чьи институты и чья деятельность вышли за национальные границы. Как и международные промышленные монополии, они явились важнейшей составной частью интернационализации хозяйственной жизни и капитала, процессов экономической интеграции, широко развернувшихся в капиталистическом мире за последние 15—20 лет.

Международные банковские монополии — явление само по себе не новое. Их возникновение относится к периоду вступления капитализма в монополистическую стадию развития. Уже на рубеже XIX столетия и в начале века крупнейшие банки империалистических государств, и прежде всего Англии и Франции, а затем Германии и США, стали все шире распространять свою деятельность за пределы «собственных» национальных рынков, создавая заграничные отделения и прибегая к союзам и соглашениям с банками других держав.

Международная деятельность кредитно-финансовых институтов продолжала усиливаться и в период между двумя мировыми войнами. Однако наибольший размах она получила в послевоенное время, начиная с конца 50-х годов. Именно в этот период в силу ряда причин значительно расширились и упрочились международные связи капиталистических банков, сформировалось большинство существующих ныне международных банковских монополий.

Известно, что впервые научный анализ новой роли капиталистических банков как организаторов междуна-

родных денежных рынков и центров формирования финансовых группировок в эпоху империализма дал В. И. Ленин в книге «Империализм, как высшая стадия капитализма» и в других работах. Вскрываемая им еще в зародыше эта черта банков с годами получила дальнейшее развитие и потребовала новых исследований ученых-марксистов.

В Советском Союзе за послевоенные годы опубликован ряд монографий на эту тему¹. В ранних работах рассматриваются типы банков и их функции. У авторов более поздних изданий анализируются роль банковских учреждений на национальных денежных рынках, их место в системе финансовой олигархии и государственно-монополистического капитализма отдельных стран. Отмеченным работам присуща общая черта — банки исследуются в них как часть национальных кредитных систем, внутренних денежных рынков. Вопрос же о международных банковских монополиях в этих книгах практически не рассматривается. Что касается буржуазных монографических исследований, то в них содержатся весьма скудные сведения о международных банках².

Автору приходилось поэтому довольствоваться в основном информацией фактологического и статистического характера, публикуемой на страницах иностранной периодики и в официальных изданиях.

Международные банки представляют собой довольно сложный организм, связанный многочисленными нитями с различными звеньями не только мирового денежного рынка (явления самого по себе достаточно многопланового), но и всего капиталистического хозяйства. Их деятельность неотделима от основных сдвигов, имевших место в последние 10—15 лет в мировой торговле, вывозе капитала, концентрации производства, продуктами которых они являются и на которые в свою очередь довольно активно воздействуют.

Международные кредитные учреждения теснейшим образом связаны и переплетены с транснациональными

¹ См. работы Л. Фрея, А. Смирнова, Т. Лопатина, А. Аникина, В. Усоскина, Г. Черникова, Р. Овинникова, В. Шенаева, Э. Брегеля, В. Мотылева, М. Драгилева, Р. Руденко, Н. Мохова, и др.

² См., например, *P. Ferris. The City. London, 1960; W. M. Glarke. The City in the World Economy. London, 1965; G. K. Young. Merchant Banking. London; P. Einzig. The Eurodollars. London, 1966* и др.

и международными промышленными монополиями, в совокупности с которыми они образуют финансовый капитал, обладающий рядом новых черт в условиях современного капитализма.

Связи и сотрудничество между крупнейшими банками основных капиталистических стран, система кооперационных соглашений между их многочисленными зарубежными отделениями и филиалами послужили одной из серьезных предпосылок империалистической интеграции и ныне выступают в качестве ее важного звена. Необходимо, однако, иметь в виду, что интеграционные явления, происходящие на международном уровне, связаны между собой далеко не автоматически. Международное сотрудничество капиталистических банков началось задолго до создания «Общего рынка» и других интеграционных группировок. Узами международных связей объединены финансовые компании не только стран, входящих в «Общий рынок», но также и других западноевропейских стран, США и Японии. В этом смысле интеграционные процессы в банковской сфере, на частномонополистическом уровне, шире хронологических и географических рамок государственно-монополистической интеграции, выражающейся в деятельности империалистических группировок. Это обстоятельство, а также непрекращающееся соперничество финансовых групп разных капиталистических государств, рознь национальных интересов крупнейших банков капиталистического мира воздвигают серьезные препятствия на пути совместной международной деятельности банков, являются источником острейшей конкурентной борьбы между ними.

Таким образом, перед исследователем возникает ряд сложных проблем, требующих глубокого изучения. Данная работа, естественно, не может охватить весь комплекс вопросов, связанных с анализом международных банковских монополий. И автор не претендует на исчерпывающие обобщения по затронутой теме. Мы имеем дело с малоизученным явлением и поэтому считаем необходимым большое внимание уделить исследованию основных международных банковских институтов, системе их организации и управления. Поскольку международные банковские монополии внесли много нового в характер банковской деятельности, немалое значение приобретает анализ важнейших функций их деятельности.

Такой подход, как нам представляется, позволяет рассмотреть в деталях механизм интеграционных связей в мире банковских монополий.

Весьма возможно, что отдельные положения в книге раскрыты недостаточно полно, другие носят спорный характер. Однако мы будем считать свою задачу выполненной, если предлагаемая книга привлечет внимание к теме исследования и даст материал для научной дискуссии, в результате которой представление о международных банковских монополиях расширится и уточнится.

ГЛАВА I

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКОВСКИЕ МОНОПОЛИИ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВСКИХ МОНОПОЛИЙ

Процесс развития международных банков в последние 15—20 лет протекал особенно интенсивно. Это выразилось и в увеличении их численности, и в появлении новых форм банковских монополий, и в значительном расширении их зарубежной деятельности. Возникновение и совершенствование института международных банковских монополий является выражением процесса интернационализации капитала и в свою очередь способствует дальнейшему развитию мирохозяйственных связей.

Данный вывод, верный в своей основе, однако, мало что говорит о конкретных причинах беспрецедентного в истории банковского дела роста международных связей и переплетений в банковской сфере. К числу таких причин, видимо, следует отнести довольно широкий круг явлений, непосредственно относящихся как к самому институту капиталистических банков и рынкам капитала, на которых он функционирует, так и к другим сферам капиталистической экономики; одни из них имеют национальную основу, другие связаны с международным производством и обменом. В совокупности они дают ключ к пониманию причин рассматриваемого явления, однако их значение далеко не равноценно. Выявить различные факторы, классифицировать их чрезвычайно важно методологически. Представляется целесообразным разбить на несколько групп всю сумму факторов, способствовавших упрочению старых и образованию новых международных

банков и обеспечивших необходимые условия их деятельности.

Среди представителей международных банков и банковских союзов мы встречаем крупнейшие финансовые институты. И это естественно, учитывая жесткий стандарт финансовых требований, предъявляемых к такого рода объединениям: наличие у них значительных ресурсов капитала или свободный доступ к ним. Однако этот критерий не следует понимать только лишь как накопление определенной финансовой мощи, достижение своеобразного порога, за которым наступает период внешней экспансии. При таком подходе будет, например, непонятно, почему среди международных банковских монополий мы можем обнаружить банки, капиталы которых разнятся в десятки раз, или почему более крупные банки одной страны менее активны в вопросах внешней экспансии, чем уступающие им по финансовым ресурсам кредитные учреждения другой. Значимость банка как капиталистического предприятия, действующего в сфере услуг, измеряется не только величиной его капиталов, но и универсальностью его служб.

Именно эти два важнейших показателя — высокая степень концентрации капитала и универсальный характер деятельности банков — являются *основными предпосылками* создания международных банковских монополий¹.

Формирование и того и другого качества в той мере, в которой это обеспечивает банкам возможность выхода на внешние рынки, происходит на внутренних денежных рынках. Здесь уместно вспомнить о том значении, которое придавали основоположники марксизма связи между внутренним и внешним аспектами капиталистической экономики. «Взаимоотношения между различными нациями зависят от того, насколько каждая из них развила свои производительные силы, разделение труда и внутреннее общение»². Особенно это относится к банкам, проникающим буквально во все поры капиталистической экономики. Без них не обходится ни одно крупное слияние или поглощение среди торгово-промышленных фирм. Они — кредиторы, посредники и представители своих

¹ См. об этом § 2 и 3 гл. II.

² К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 3, стр. 19—20.

клиентов в самых различных начинаниях. На этом покоится вскрытая В. И. Лениным новая роль банков как организаторов финансовой олигархии, инициаторов концентрации производства и капитала. Отсюда вытекает и та важная роль, которая принадлежит капиталистическим кредитным институтам в установлении тесного взаимодействия между различными предприятиями, отраслями производства и целыми внутренними рынками отдельных стран, сплетающими их в единое мировое капиталистическое хозяйство.

Значение внутреннего рынка в укрупнении банков бесспорно. В ходе концентрации и централизации капитала в кредитно-финансовой сфере создается состояние известной «перенасыщенности» банковских услуг, ведущей к обострению конкуренции между банками, которым становится тесно в границах своей страны. Наиболее очевидный выход из создавшегося положения — стремление выйти за национальные рамки, внедриться на рынках других стран, иными словами, сменить статус «национального» банка на статус банка «международного». Концентрацию и централизацию банковского капитала можно, следовательно, расценивать как важнейший и первоочередной фактор в формировании международных банковских монополий.

Велика роль национальных денежных рынков в создании банков с широко диверсифицированными функциями. Опыт развития финансовых систем наиболее развитых капиталистических стран говорит о том, что именно здесь нередко возникают новые типы многофункциональных (и неотделимых от этого понятия специализированных) банковских организаций, которые в дальнейшем выполняют роль своеобразной модели при создании аналогичных организаций в международном плане. Появление универсальных международных банков было подготовлено длительными и сложными процессами на внутренних рынках разных капиталистических стран: созданием универсальных банков в ФРГ, ассимиляцией банкирских домов депозитными банками Англии, превращением «деловых» банков Франции в акционерные предприятия, сочетанием американских депозитных банков с инвестиционными и т. д.

Поэтому представляется справедливым утверждение американского экономиста-марксиста В. Перло о том,

что американские банки в ходе внешней экспансии экспортировали «целые финансово-промышленные группы, более или менее дублируя отечественный уклад в масштабе всего капиталистического мира»¹. Оно в равной степени справедливо и для банковских систем Англии, Франции и т. д. Можно отметить, например, что образование международных банковских консорциумов в целях финансирования крупнейших внешнеторговых и инвестиционных операций прошло начальную стадию развития на денежных рынках США, Англии, Франции, ФРГ и других промышленно развитых капиталистических стран.

На внутренних денежных рынках создаются не только новые типы банков, но и новые виды услуг. Прежде чем международные банковские монополии занялись интенсивным размещением инвестиционных займов, данные операции в меньшем масштабе осуществлялись банками Англии, США, Франции, Японии и некоторых других стран. Доверительные операции и операции с ценными бумагами также прошли предварительно «национальную» стадию. Новые методы финансирования внешней торговли, широко применяемые международными банковскими группами, были первоначально освоены банками США и Англии. Даже такие сугубо международные финансовые сделки, как операции с евродолларами, были вначале монополизированы британскими банками.

Одним словом, основные тенденции развития банковского дела в капиталистическом мире нередко пробивают себе дорогу в первую очередь на внутренних рынках капитала, которые выполняют роль своеобразной лаборатории, и лишь после этого становятся достоянием международных банковских организаций.

Проявление сходных тенденций в банковских системах наиболее развитых в финансовом отношении капиталистических стран, перенесение их в интернациональную сферу в лице международных банков и банковских группировок свидетельствует о том, что в этой отрасли капиталистического хозяйства происходит известное «усреднение». Однако это совсем не означает нивелировки банковских служб в разных странах. «Национальный

¹ «Проблемы мира и социализма», 1970, № 1, стр. 49.

уклад» банковского дела в развитых капиталистических странах все еще имеет значительную специфику, обусловленную всем ходом развития государственно-монополистического капитализма в той или иной стране. Различия проявляются в скорости формирования национальных банковских систем, структуре банковских учреждений, их функциях, интенсивности внешних связей и т. д. Все эти особенности имеют исключительное значение для международной деятельности банков, они во многом определяют методы их внешней экспансии и предрасположенности к тем или иным формам международных банковских соглашений. В конечном счете нельзя абстрагироваться от того факта, что деятельность международных банковских монополий протекает в конкретных странах. Все вместе взятое порождает сложную гамму взаимоотношений в вопросах конкуренции и сотрудничества между национальными финансовыми группировками и международными монополиями.

Концентрация и централизация банковского капитала происходит под непосредственным воздействием *катализирующих факторов*: научно-технического прогресса и государственно-монополистического регулирования банковского дела¹.

Возможность внедрения новой техники может реализоваться, как известно, при достижении известной степени концентрации производства и капитала. Но в то же время технические усовершенствования сами становятся источником дальнейшей концентрации производства (через капитализацию дополнительных, возникающих в результате внедрения нового оборудования прибылей) и централизации капитала, поскольку они дают преимущества технически более оснащенным банкам в их борьбе с конкурентами, завершающейся подчинением последних. На этой же почве облегчаются слияния между несколькими банками, поскольку приобретение дорогостоящего и высокопроизводительного оборудования (например, ЭВМ) может превышать финансовые возможности и технологические потребности каждого из них.

Характерной чертой государственного вмешательства в дела банков является политика, направленная на их укрупнение. Тем самым, по мнению официальных кру-

¹ Подробно см. § 1 гл. II.

гов, достигается не только более рациональное обслуживание внутренних денежных рынков, но, что более важно, бóльшая жизнеспособность банков в борьбе с иностранными конкурентами. Усиление мощи местных банков помогает им, с одной стороны, противостоять натиску заграничных банковских монополий, с другой — облегчает проникновение на зарубежные рынки капиталов.

Выход крупнейших банков на внешние рынки невозможно отделить от развития мирохозяйственных связей капитализма в 50-х и 60-х годах. В условиях высоких темпов роста мировой торговли, изменения ее географического направления и товарной структуры банковские монополии превратились в основной источник финансирования крупнейших экспортных сделок. Интенсивный обмен капиталами между странами во многом был обязан деятельности международных банков и в свою очередь послужил причиной развития тех сторон их деятельности, которые связаны с вывозом ссудного и производительного капитала. Они были присущи капиталистическим банкам и раньше, но масштабы операций подобного рода неизмеримо возросли. В условиях быстрого научно-технического прогресса ускорился обмен между странами во все возрастающих масштабах патентами, лицензиями, возросла масса соглашений научно-исследовательского и технологически-производственного характера. Это в свою очередь предъявило дополнительные требования к источникам финансирования.

Необходимость обслуживания развивающихся мирохозяйственных связей послужила *непосредственной причиной* роста международных банковских монополий¹. Она заставила крупнейшие банки выходить за национальные границы и образовывать союзы, если возможности отдельных банков были недостаточны для удовлетворения потребностей крупных клиентов. Международные банковские монополии в наибольшей степени представляют тот тип финансового учреждения, потребность в котором возникла в ходе развития капиталистического хозяйства на современном этапе. Без участия банков, достаточно крупных и представленных в основных коммерческих центрах капиталистического мира, невозможно было бы удовлетворить неизмеримо возросшие требова-

¹ См. гл. V.

ния к объему и качеству кредита, вызванные бурным развитием промышленных концернов — национальных, транснациональных, международных, деятельность которых является одним из отражений расширения мирохозяйственных связей — торговых, финансовых, научно-технических, производственных.

Одним из важных *условий*, позволивших международным банкам выполнять эти новые задачи, было возникновение и расширение интернационального рынка капиталов, главным образом рынка евродолларов¹. Довольно часто этот фактор причисляют к числу побудительных причин, вызвавших распространение международных банковских монополий². Это не совсем точно. Хронологически их формирование предшествовало бурному развитию данного рынка. Роль рынка евродолларов состоит прежде всего в том, что он является весьма емким резервуаром, из которого международные банковские монополии черпают ресурсы для удовлетворения возросших требований своих клиентов (в основном промышленных монополий) на кредиты разной длительности, вплоть до инвестиционных займов. В силу этого он представляет важную сферу деятельности крупнейших банков. В совокупности эти явления являются выражением процесса интернационализации денежных рынков, составляя соответственно его содержание и форму.

Интенсификации деятельности банков способствовали такие факторы, как укрепление финансовых центров в Париже, Цюрихе, Люксембурге, возрождение рынка капиталов в Западной Германии, введение обратимости западноевропейских, а затем ряда других валют. Становление экономики в развивающихся странах и создание ими начиная с середины 50-х годов национальных финансовых систем также активизировали деятельность международных банкиров; последние стремились извлечь выгоды из участия в финансировании программ национального развития и в этих целях создавали на совместных

¹ См. гл. IV.

² Например, «Гардиан» писал: «Часто обсуждаемые причины, в силу которых банки были вынуждены создать по всему миру отделы и дочерние компании, таковы: быстрый рост мировой торговли, международная экспансия промышленных и торговых фирм и появление валюты для финансирования этих видов активности — евродоллара» («The Guardian», 4.V.1970).

началах с другими банками и местным капиталом разнообразны финансовые институты.

Каждый банкир стремится превратить свой банк в международный, разумеется, не ради самоцели и не из-за своей приверженности делу сотрудничества с банками других стран: решающими соображениями и побудительными стимулами в данном случае являются жажда прибыли и надежда повысить свою конкурентоспособность. Весьма характерно признание органа английских деловых кругов «Гардиан»: «Переоценка подхода, которую осуществляют английские клиринговые банки в отношении заграничного бизнеса, получила сильный стимул после того, как были впервые опубликованы достоверные данные об их прибылях. Детальный анализ этих итогов показывает, что заграничные операции банков являются более доходными, чем операции на внутреннем рынке. Например, банки «Барклейз ДКО» и «Ллойдз бэнк Юроп» совершают в высшей степени успешные операции. Очевидно, что и «Мидлэнд бэнк» чувствует необходимость увеличить свою заграничную активность»¹. Повышенный спрос на кредиты, главным образом долгосрочные, расширение емкости рынков капитала и относительная малочисленность, по крайней мере на первых порах, международных банковских монополий создали благоприятные условия для расширения их деятельности и конкуренции с национальными банками.

Стремления к максимальной прибыли и к подавлению конкурента являются, следовательно, теми *движущими силами*, которые играют первостепенную роль в продвижении крупнейших национальных банков на внешние рынки. Эти факторы имеют равную силу для банков, действующих в пределах одной страны или в международном масштабе, и пронизывают всю их деятельность, какой бы сферы она ни касалась: процесса ли централизации капитала, финансирования монополий, выдачи экспортных кредитов, операций на международных рынках капитала и т. д. Если при дальнейшем изложении материала о международных банках данные мотивы не упомянуты особо, они подразумеваются само собой.

Все перечисленные выше факторы способствуют ста-

¹ «The Guardian», 4.V.1970.

новлению института международных банковских монополий. Несмотря на их разный характер, они не изолированы друг от друга и между ними существует тесная взаимосвязь. Так, реализация предпосылок, заложенных в факте концентрации капитала, оказалась возможной в результате роста потребности в кредите со стороны мирового капиталистического производства и обмена; удовлетворению этих потребностей во многом содействовали благоприятные условия, созданные интернационализацией денежных рынков; успехи международного банковского бизнеса в свою очередь способствуют концентрации капитала и т. д. К сказанному следует добавить, что все перечисленные факторы, так или иначе содействовавшие формированию и интенсификации деятельности международных банковских монополий, сами получили толчок к дальнейшему развитию в результате функционирования международных банков.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОЮЗЫ БАНКОВ

Термин «международная монополия», который широко использовал в своих работах В. И. Ленин, остается определяющим для характеристики монополий, перешагнувших национальные границы. В этом смысле термин «международная банковская монополия» применим к кредитным капиталистическим предприятиям, которые по характеру деятельности и организационной структуре вышли за пределы денежного рынка одной страны. Причем применительно к современным условиям большинство исследователей-марксистов, используя этот термин, имеет в виду монополии как в полном смысле международные, т. е. являющиеся собственностью монополистического капитала ряда стран, или союзы и соглашения, в которых представлены компании нескольких стран, так и транснациональные — монополистические объединения, представляющие собственность капитала одной страны, но перешагнувшие далеко за национальные границы этой страны, прежде всего путем создания сети дочерних предприятий за рубежом.

Международные банковские монополии являются одновременно продуктом и носителем процесса интерна-

ционализации капитала. Совершенно естественно, они не идентичны по своему масштабу, функциям, организации, что ставит на повестку дня вопрос о выделении в рамках понятия «международная банковская монополия» более дробных подразделений. Самым естественным, на наш взгляд, является деление на «международный банк» и «международную банковскую группировку» (или, что практически одно и то же, «международную группировку банков»). В целях более детального анализа международная банковская группировка может быть в свою очередь подразделена на несколько видов в зависимости от структуры, функций, методов образования.

Подобное разделение оправданно в первую очередь потому, что оно отражает действительные различия между отмеченными видами монополий. Если первые представляют собой единое капиталистическое предприятие, то вторые, прибегая к ленинской терминологии, — «союз монополий», «сговор монополистов». Между банками и группировками имеются отличия в структуре, функциях, методах кооперирования и специализации, концентрации и централизации капитала. Поэтому их раздельное изучение целесообразно и с точки зрения более детального научного анализа. Различия между ними приобретают при практическом подходе даже больший интерес, чем черты, роднящие их.

Разумеется, международные банки и международные группировки банков не разделяет непреодолимая граница. Дальше будут не раз приводиться примеры монополий, имеющих промежуточный характер, которые стоят ближе то к банкам, то к группировкам. Да и среди последних можно встретить значительное разнообразие: они могут быть временные или постоянные, организационно оформлены в виде совместных предприятий или просто соглашений, подчинены разным задачам. Поэтому в тексте наряду с термином «союз» банков в его прямом смысле будут использоваться и такие получившие распространение в экономической литературе термины, как «группировки», «консорциумы», «синдикаты», «клубы», «ассоциации».

В советской экономической литературе, посвященной банкам, нет достаточно четкого определения международного банка и международной банковской группировки. Нет ясности в этом вопросе и у западных специалистов,

для которых весьма характерно следующее высказывание: «Мало заслуги в том, чтобы объяснить возросшие требования к международному банковскому обслуживанию за последнее десятилетие. Что менее ясно на данном этапе, так это какие требования предъявляются к этому *типу банковской структуры* (курсив мой. — Е. С.)»¹. Попробуем дать их характеристику.

Первым, самым естественным признаком международного банка является характер его деятельности, которая должна выходить за границы внутреннего рынка. При этом внешние операции банка должны носить систематический характер, быть в достаточной степени масштабными по нормам существующей практики и в силу этого так или иначе быть «привязанными» к основным финансовым центрам капиталистического мира. Опыт показывает, что, несмотря на отсутствие каких-либо количественных «норм» определения международного характера деятельности, на практике не составляет особого труда выделить банк подлинно международного характера.

Естественно, что внешние операции международного банка не исключают его активной деятельности на внутреннем рынке. Напротив, эта деятельность, за редким исключением, преобладает в общем балансе банковских операций. Более того, как будет показано в гл. 2, основные характеристики международного банка складываются именно на внутреннем денежном рынке. Если прибегнуть к краткой формуле (упрощающей, но и объясняющей существо вопроса), то международный банк — это крупный национальный банк, перешагнувший границы местного рынка. Говоря о крупнейших международных банках, таких, как «Бэнк оф Америка» или «Барклейз бэнк», мы не забываем, что первый из них американский, а второй — английский банк.

Следующим существенным и, так сказать, «зримым» признаком международного банка является наличие у него разветвленной сети заграничных филиалов. Это требование представляется совершенно естественным, поскольку заграничные филиалы являются полноценными представителями банковского дела, выполняющими функции, присущие данному классу банков. (В этом от-

¹ «The Guardian», 4.V.1970.

личие банковских филиалов от некоторых зарубежных филиалов промышленных монополий, выполняющих ограниченные функции по сбыту продукции, закупке сырья, руководству сетью агентов и т. д.) Банковские филиалы создаются единственно с целью расширить объем зарубежной деятельности группы в целом, причем нередко заграничные банковские филиалы по масштабу и диверсификации операций значительно превосходят материнские компании. Особенно это характерно для бывших колониальных банков Англии, Франции, Голландии, дочерние компании которых, осевшие в Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Южно-Африканской Республике, нашли чрезвычайно благоприятную почву для своей деятельности.

Есть еще одно соображение, заставляющее придавать факту наличия зарубежных филиалов особое значение. Дело в том, что деятельность большинства современных банков носит международный характер. Действительно, осуществляя расчет по внешнеторговым операциям, совершая обмен валюты туристу, банк, даже самый небольшой, выступает участником международного денежного оборота. Но он отличается от крупных банковских монополий тем, что не располагает за рубежом своим представительством в лице каких-либо структурных подразделений.

Практика создания заграничных филиалов — исторически первый этап в развитии международных банков, широко используемая до сих пор, а в последние годы даже расширяющаяся, и тем успешнее, чем легче иностранному банковскому капиталу проникнуть в намеченную страну. Последнее зависит от степени монополизации ее денежного рынка как в смысле контроля денежных ресурсов, так и с точки зрения диверсификации банковских услуг.

Стремление к собственным заграничным филиалам полностью оправданно с коммерческой точки зрения, поскольку позволяет избежать банкиру дележа прибыли с местными предпринимателями, что неизбежно, если он станет на путь создания с ними смешанных предприятий. Не случайно к такому способу укрепления международных позиций, назовем его «филиальным», прибегают, как правило, крупнейшие банковские монополии, способные выдержать конкуренцию местных финансовых группо-

вок и других иностранных банков, устремившихся на тот же рынок.

Необходимость в собственном филиале диктуется логикой ожесточенной конкуренции, которую ведут между собой крупнейшие капиталистические банки на международных рынках капитала. Для того чтобы выстоять в борьбе за клиентуру, депозиты и т. д., требуется непосредственное присутствие банков практически во всех важнейших финансовых центрах капиталистического мира — в Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне и т. д. И эту миссию наилучшим образом могут выполнить лишь собственные представительства. Показательно, что руководители крупнейшего банка в капиталистическом мире «Бэнк оф Америка» ссылались в одном из годовых отчетов на этот фактор, как определяющий в принятии решения всемерно расширить сеть заграничных отделений.

Инициатива банкиров на пути открытия собственных зарубежных филиалов подогревается тем, что для этого требуется относительно небольшой основной капитал, идущий на приобретение зданий и конторского оборудования, на оплату немногочисленного персонала¹. Это намного облегчает банковским монополиям задачу расширения международной сети своих филиалов, которая достигает подчас чрезвычайной разветвленности (забегая вперед, отметим, что количество филиалов десяти английских «заморских» банков превышает 5,5 тыс.).

Несмотря на всю важность числа заграничных филиалов и количества стран, в которых они осуществляют свою деятельность, эти факторы не всегда являются точным мерилем подлинно международного характера того или иного банка. Если сравнить два банка, один из которых имеет филиалы в ограниченном количестве индустриальных капиталистических государств с их развитыми денежными рынками и финансовыми центрами, а другой располагает десятками отделений в большом количестве небольших развивающихся стран, денежные

¹ В настоящее время и те и другие затраты растут в связи с внедрением банками дорогостоящего электронного оборудования, обслуживанием которого заняты высокооплачиваемые квалифицированные специалисты.

рынки которых находятся в зачаточном состоянии, то определения «международный» заслуживает в большей степени первый банк. Следовательно, представительство за рубежом дает банковской монополии право претендовать на титул международной с тем большим основанием, чем шире размах ее деятельности по масштабу и содержанию операций, чем прочнее ее связи в ведущих финансовых центрах капиталистического мира, чем значительнее ее возможности ведения банковских дел в международном масштабе.

Другим методом создания заграничных филиалов является финансовое участие в банковских учреждениях других стран. «Финансовый» метод (назовем его так для краткости) приобретает особое значение в свете следующих обстоятельств. Открытие самостоятельных заграничных филиалов в странах с развитыми кредитно-денежными отношениями становится все более сложным делом. Основная трудность связана с «перенасыщением» денежных рынков всевозможными финансовыми институтами, ведущими между собой ожесточенную борьбу за привлечение вкладов. В подобных условиях инициатива банков и их конкурентов часто направлена не на привлечение свободных ресурсов, а на переманивание вкладчиков друг у друга. Обстановка, в которой филиалы иностранных банков вступают в борьбу с местным капиталом, может для них оказаться малоблагоприятной, а подчас и бесперспективной.

Кроме того, в ряде стран открытие филиалов иностранных банков запрещено законом (например, в Австралии), в других ограничено (Канада), в третьих связано с длительной и сложной процедурой (Япония). Трудности формального характера, возникающие при открытии иностранных банковских филиалов, отражают конфликт местного финансового капитала с «пришельцами», непосредственно проявляющийся в конкурентной борьбе на денежных рынках.

Именно поэтому в последние десятилетия все большее распространение получает практика проникновения крупнейших банков в кредитные учреждения других капиталистических государств в форме приобретения части акций зарубежных банков вплоть до установления над ними контроля, присоединения или поглощения, создания общих финансовых учреждений локального зна-

чения¹. Помимо того что эта практика позволяет в значительной степени обойти отмеченные трудности, она дает международным банкам возможность использовать опыт, связи и финансовые ресурсы местных банковских фирм для расширения своих операций на данном рынке. И эффект будет тем значительнее, чем разветвленнее сеть филиалов, шире контакты с кредитными учреждениями и многообразнее функции у зарубежного партнера, вовлеченного в орбиту головного банка методом финансового участия. Как видим, здесь имеется полная аналогия с теми критериями, которые определяют эффективность открытия международными банками своих собственных филиалов за рубежом.

Взаимопроникновение капиталов различных банков, свидетельствующее о возникновении между ними прочных деловых уз, представляет значительный интерес с точки зрения исследования механизма международной банковской интеграции. К сожалению, этот признак не всегда легко уловим. Информация, связанная с долевым участием, обменом акциями, а тем более приобретением финансового контроля, принадлежит к числу наиболее охраняемых банками тайн. По договоренности сторон вопросы, связанные с взаимными финансовыми обязательствами, могут попасть в печать и стать достоянием гласности лишь случайно, из соображений рекламы или по истечении «срока давности» сделки. В свою очередь в национальных статистиках перемещение капиталов из страны в страну в связи с конкретными случаями купли-продажи акций не регистрируется, если операция не приобретает исключительных масштабов. Целая группа частных и «семейных» банков вообще не обязана публиковать отчетность, и о характере их финансовых связей с зарубежными партнерами можно только догадываться по косвенным признакам. Очень часто обмен капиталами осуществляется под прикрытием личной унии, распределения мандатов в правлениях банков и т. д. При существующем характере информации о взаимном финансовом проникновении банков нет никакой гарантии в том, что данный международный банк, имеющий загра-

¹ Создание совместных филиалов при соблюдении определенных условий, рассмотренных ниже, может служить методом образования международных союзов банков.

нические филиалы, единолично владеет ими. Трудность выявления фактора «чужого» капитала может подчас привести к недооценке степени взаимного интегрирования капиталистических банков и степени монополизации банковского дела ¹.

Научно-технический прогресс выдвинул новые формы связи между банками разных стран. Наиболее известная форма контактов — корреспондентские связи. Возможность подчинить внешнего корреспондента реализуется не столь просто, как в отношении с корреспондирующим банком на внутреннем рынке. Но вероятность этого не исключена, особенно в тех случаях, когда корреспондент зависит от своего более сильного партнера в вопросах выполнения его поручений, которыми он дорожит.

Увеличивается число контактов на производственной основе, а именно: обмен информацией, изучение рынка, подбор клиентуры, создание унифицированных кредитно-денежных документов, сдача в аренду услуг электронно-вычислительной техники и т. д. Все эти методы чрезвычайно удобны потому, что совершенно скрывают от глаз общественности страны, в которую проникла монополия, факт потери самостоятельности национальными кредитными компаниями, а официальным финансовым органам не дают формального повода предотвратить подчинение местных фирм.

Учитывая сказанное, мы будем в дальнейшем относить к категории *международных* те банки, которые располагают разветвленной сетью заграничных филиалов, принадлежащих им полностью или на паях с иностранным капиталом, и которые осуществляют постоянные операции на внешних денежных рынках.

В данном определении понятие международного банка практически совпадает с термином «транснациональный банк»; под последним подразумевается банк с капиталом (или преобладанием капитала) одной националь-

¹ Приведем лишь один характерный пример того, насколько непоказательны могут быть объявленные банком данные о его финансовом участии в капитале других компаний. В балансе французского банка «Ротшильд Фрэр», опубликованном впервые за всю его историю в мае 1966 г., портфель участия оценивался в 304 млн. фр. На самом деле, по подсчетам Г. Черникова, активы, контролируемые банком, в 1962 г. достигали примерно 40 млрд., а в 1967 г. приблизились к 50 млрд. фр. («Экономическая газета», 1968, № 7, стр. 2).

ности, имеющий филиалы в других странах. Мы будем в основном пользоваться первым определением ввиду его универсальности.

Какой из двух признаков — наличие собственных филиалов или контроль над заграничными финансовыми филиалами — является ведущим для характеристики международных банков и соответственно методов их формирования? При ответе необходимо учитывать ряд обстоятельств.

Во-первых, современные международные банки для укрепления своих позиций за рубежом широко используют в зависимости от конкретных условий и создание собственных филиалов, и скупку акций иностранных банков, и установление постоянных деловых контактов. Вряд ли можно найти банковскую компанию действительно международного класса, которая ограничилась бы только одним из этих методов внешней экспансии.

Во-вторых, «филиальный» и «финансовый» методы формирования заграничной сети могут переходить друг в друга. Так, приобретение незначительного пакета акций иностранного банка часто служит первым шагом в серии наступательных действий, в результате которых он может превратиться вначале в ассоциированную, а потом в дочернюю компанию, полностью принадлежащую головному банку. Подобная тактика вообще типична для капиталистических монополий, стремящихся к наиболее полному подчинению конкурента, и международные банки не составляют в этом смысле исключения. Наоборот, акции филиала международного банка могут быть проданы другому банку или обменены на часть его капитала, в результате чего он перестает быть полной собственностью своего бывшего хозяина и становится принадлежностью двух банков.

Таким образом, отмеченные признаки при характеристике международных банков и методов их образования не только нельзя противопоставлять друг другу, но, напротив, следует рассматривать в тесной взаимосвязи, как дополняющие и переходящие один в другой. И все же нам представляется, что наличие собственных заграничных филиалов играет для международного банка более существенную роль, так как обеспечивает ему максимальную свободу и самостоятельность в зарубежных операциях.

В связи с данным выше определением международного банка возникает еще один вопрос: являются ли приписываемые ему признаки абсолютно обязательными? Нельзя ли представить международный банк без опорных пунктов за рубежом, на основе лишь только корреспондентских отношений? По-видимому, на данный вопрос следует дать отрицательный ответ исходя из следующих соображений.

Известно, что корреспондирующие банки могут осуществлять практически во всех странах мира целый ряд операций. Они носят характер поручений одного банка другому по осуществлению простейших банковских услуг, как, например, расчеты по внешнеторговым сделкам, перевод денежных сумм, обмен валюты и т. д. Отношения подобного рода между банками возможны потому, что один из них может доверить, а второй без ущерба для себя выполнить данные операции. Там же, где возникает конкурентная борьба на жизненно важных поприщах деятельности, таких, как мобилизация капиталов, кредитование клиентов, управление инвестициями, размещение займов и т. д., а они являются целью деятельности международных банков, корреспондентские отношения не могут быть использованы. Подобные операции осуществляются банками самостоятельно, а если к ним привлекается другой банк из числа корреспондентов, то уже на правах соучастника, имеющего свою долю материальной ответственности и заинтересованности.

Итак, нормальное функционирование международного банка без многочисленных заграничных филиалов трудно представить. Это относится даже к таким специфическим финансовым учреждениям, как инвестиционные и «деловые» банки, банкирские дома, операции которых, казалось бы, не требуют обязательного физического присутствия в стране клиента. Тем не менее крупнейшие из них связывают расширение своего международного бизнеса по долгосрочным инвестициям в промышленность с созданием и развитием своих контор за рубежом.

Современные международные банки, ведущими признаками которых являются филиальная сеть и система участия, представляют наибольший интерес с точки зрения их структуры, методов взаимодействия финансовых подразделений. Выяснение этих вопросов проливает до-

полнительный свет на формы современной организации монополистического банковского капитала в международном масштабе. Что касается функциональной характеристики международного банка, то она вбирает в себя черты всех своих подразделений, является их совокупностью. В тех случаях, когда заграничные филиалы представлены хорошо изученными типами банковских учреждений, они вряд ли могут прибавить что-нибудь новое к характеристике банка, в составе которого они находятся. Если же речь идет об учреждениях, предоставляющих специфические банковские услуги, продиктованные современными требованиями мирового рынка, то в этом случае анализ банковских функций имеет определенный интерес.

Международные банковские группировки, сформировавшиеся преимущественно в последние годы, представляют собой организм, отличающийся значительной сложностью. О многом говорит уже то, что они являются продуктом коллективных усилий нескольких банков, весьма часто принадлежащих к различным типам финансовых учреждений и имеющих разную национальную принадлежность. В силу этого принципы организации группировок и характер связи между ее членами в значительной мере отличаются от филиальной структуры и системы финансового участия, на которых базируются международные банки.

Поскольку союзы создаются обычно банками международного класса, все атрибуты последних — их заграничная филиальная сеть, финансовое участие в капитале других зарубежных банков, — естественно, привносятся в совместное образование. Однако значение данных характеристик для международного банка, как такового, и для него же в составе группы имеет принципиальное отличие. В первом случае они являются формой существования банка, и без них его нельзя представить как международную организацию. Во втором — своего рода аттестатом, подтверждающим международную «весомость» банка и его право участвовать в коллективных международных акциях, т. е. предварительным условием.

Это различие имеет непосредственное отношение к существу деятельности банков в составе международного союза. Для банков, объединивших свои усилия на ме-

ждународном поприще, «филиальные» достоинства каждого представляют ценность лишь в том случае, если они способствуют выполнению целей, стоящих перед группировкой в целом. Таким образом, интересы и особенности каждого участника включены в рамки задач, которые стоят перед группировкой банков как единым целым.

Как уже отмечалось, задачи, которые ставят перед собой международные банковские союзы, возникли в связи с новыми явлениями в мировом капиталистическом хозяйстве, — становление международных промышленных монополий, формирование интернационального рынка капиталов и т. д. Поэтому деятельность банковских группировок носит, как правило, целевой характер, а сами группировки имеют черты *специализированного* кредитного учреждения. В этом основное отличие группировок от международных банков, в деятельности которых сочетается все функциональное разнообразие, присущее головной конторе и ее филиалам.

Специализацию банковских группировок следует понимать не в том смысле, что все входящие в нее кредитные учреждения носят специализированный или тем более однородный характер. Напротив, они могут быть весьма диверсифицированными и крайне разнообразными компаниями, но объединяет их конкретная, определенная цель независимо от того, в какую организационную форму вылился их союз: временная договоренность по конкретному вопросу, постоянное соглашение о совместной деятельности в определенной сфере денежного рынка, создание дочернего предприятия для выполнения специфических функций.

На наш взгляд, мы имеем возможность прийти к выводу о том, как решается вопрос о сочетании факторов специализации и кооперирования в рамках международных банков и банковских группировок. Первые могут быть чрезвычайно диверсифицированными, но иметь филиалы с ярко выраженной специализацией. Вторые же, будучи диверсифицированными порознь, объединяются для создания специальной банковской службы. Это, пожалуй, наиболее приемлемый критерий с точки зрения проведения водораздела между банком и группировкой, ибо другие оказываются ненадежными: по фактору присутствия в том или ином количестве стран, по степени взаимного финансового участия

и т. д. международный банк (с филиалами) и международная банковская группировка могут быть неразличимы. Международная группировка возникает тогда, когда создана специализированная служба. Если же этого нет, то любые манипуляции с акционерным капиталом будут носить характер сделки между несколькими международными банками, не составляющими в совокупности единой международной группировки.

Преобладание функционального начала при формировании международных банковских объединений заставляет нас по-иному оценивать применительно к данным объединениям роль корреспондентских отношений. Если в деятельности международных банков им отводится подсобная роль, то в данном случае они могут послужить приемлемой основой для создания международной группировки. Необходимо соблюдение только следующих условий: чтобы корреспондентские отношения объединяли группу с целью совместного участия в проведении определенных финансовых операций. Постоянные деловые связи между корреспондирующими банками играют роль почти обязательного предварительного условия при создании группировки и часто со временем перерастают в формы более тесного сотрудничества, в том числе на основе взаимного финансового участия.

Наибольшего внимания в деятельности международных банковских группировок, поскольку они являются прежде всего учреждениями специализированными, заслуживают предоставляемые ими услуги. Что касается форм и методов образования банковских объединений, то они представляют интерес в том случае, если при этом выявляются новые приемы организации банковского капитала на внешних рынках, не используемые международными банками. В этом отношении международные банковские группировки отличаются от международных банков, в деятельности которых наибольший интерес вызывает именно организационная сторона и только потом функциональная.

Количественный и качественный состав группировки, характеристика входящих в нее банков имеют немаловажное значение с точки зрения эффективности ее деятельности. Наибольшей, естественно, она будет в том случае, если в состав группы вошли банки только международного класса. Однако это условие не представ-

ляется совершенно обязательным. Присутствие лишь части и даже одного такого банка может придать международный характер всей группировке. По-видимому, будет правильным также допустить, что международная банковская группировка может быть создана при соблюдении предыдущего условия банками одной страны. Необходимо только, чтобы она была специализирована и ориентирована на внешние рынки.

Теоретически можно предположить, что при соблюдении принципа специализации и международного характера деятельности группировку могут образовать национальные банки не международного класса. Но только теоретически, потому что сейчас трудно найти солидный банк, интересы которого замыкались бы национальными границами¹. Конкуренция кредитных учреждений на денежных рынках приобрела такую остроту, что выступление на них банков, не знакомых с конъюнктурой внешних рынков, вряд ли окажется успешным. Поэтому банки, формирующие международную группу, имеют разветвленную сеть заграничных опорных пунктов и широкие международные связи, располагают знанием денежных рынков и практикой выступления на них.

Если согласиться с вышеприведенными доводами, то *международные банковские группировки* должны иметь в своем составе банки международного класса, совместные выступления которых носят международный и специализированный характер.

При изучении международных банковских монополий, как видим, приобретают значение два фактора: их организационная структура и функциональная деятельность. Они составляют органическое единство, расчленив которое в процессе изложения не всегда представляется возможным.

¹ В том, что подобные банки иногда именуются квазинациональными, есть немалый смысл.

ГЛАВА II

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И УНИВЕРСАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

1. ФАКТОРЫ, УСКОРИВШИЕ ЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ И УНИВЕРСАЛИЗАЦИЮ

Как отмечалось в гл. I, централизация и универсализация банковского капитала на внутренних денежных рынках послужили основными предпосылками создания международных банковских монополий. Вызревание этих предпосылок шло под воздействием ряда причин, среди которых главными были научно-технический прогресс и активное государственное вмешательство в валютно-кредитную сферу.

Научно-технический прогресс по мере его распространения на отрасли науки и техники, которые могут найти утилитарное применение в банковском деле, оказывает все большее концентрирующее воздействие на эту сферу капиталистического хозяйства.

Из многочисленных достижений науки и техники наибольшее влияние на ход структурных преобразований банковских систем в развитых капиталистических странах оказало внедрение современной конторской и счетной техники, особенно электронно-вычислительных машин. Это влияние было разнообразным и многоплановым, затрагивая производительность труда, издержки производства, прибыль и взаимоотношения с другими банками и промышленными предприятиями.

Конкуренция банков за привлечение вкладчиков капитала и клиентов толкала их на расширение сети филиалов, увеличение числа служащих. Одновременно рос-

ли издержки производства¹. Решение вопроса могло быть только в общей рационализации банковского дела, сокращении и укрупнении числа банковских подразделений в рамках той или иной группировки, что требовало и делало возможным внедрение ЭВМ.

Использование в финансовой сфере обслуживания ЭВМ повышает эффективность конторского труда и соответственно снижает стоимость банковских услуг². Из-за своей универсальности электронно-вычислительная техника может обслуживать различные области банковского дела: оплату чеков, ведение депозитных счетов, прием вкладов, выдачу ссуд, операции с ценными бумагами. Более того, благодаря введению совершенной техники оказалось возможным внедрить в массовом масштабе новые виды банковских услуг (например, «кредитные карточки») и организовать широкий обмен информацией между корреспондирующими банками, между центральными конторами и отделениями, между банками и клиентами. В последние годы ЭВМ все шире привлекаются для осуществления работ научно-исследовательского плана, выполняемых обычно специалистами высшей квалификации, как-то: анализ банковских балансов, оценка конъюнктуры на рынках капитала, нахождение оптимальной схемы размещения отделений банка, изучение структуры издержек по ведению активных и пассивных операций и т. д. Следовательно, внедрение ЭВМ дает большую экономию живого труда, расширяет сферу деятельности банков, ускоряет и повышает класс банковского обслуживания, облегчает ведение аналитических и исследовательских работ.

В конечном счете использование новой техники снижает издержки производства. Экономия, достигаемая от внедрения ЭВМ, ведет к росту прибыльности операций и увеличению фондов накопления. Поскольку счетно-решающие устройства обладают большой производитель-

¹ Так, штат английского «Барклейз бэнк» увеличился с 25,6 тыс. человек в 1962 г. до 34 тыс. в 1967 г., «Ллойдз бэнк» — с 23 тыс. человек до 27 тыс. Число филиалов крупных английских банков в 1969 г. превысило 13 тыс., увеличившись за два года на тысячу.

² Подсчитано, что если наиболее квалифицированный банковский служащий может провести по счетам 200—250 документов в час, то ЭВМ (2-го поколения) за это же время может осуществить 30—35 тыс. операций, т. е. в 150 раз больше.

ностью, крупные банки сдают в аренду их рабочее время другим финансовым и промышленным компаниям по весьма высоким ставкам. И дело не только в том, что таким путем извлекается дополнительная прибыль. Предоставляя «электронное» обслуживание финансовым учреждениям и крупным клиентам, владельцы ЭВМ приобретают канал очень ценной информации. Все вместе взятое усиливает финансовую мощь крупнейших банков, способствует дальнейшему росту их влияния на клиентуру и корреспондирующие банки.

Прочнее становятся позиции банков и в отношениях с промышленными компаниями. Специализированные подразделения банков берут на себя полное счетно-бухгалтерское обслуживание клиентов: рассчитывают заработную плату и налоги, контролируют платежи и поступления, анализируют динамику товарных запасов, ход реализации и закупок. В последнее время все большее распространение получают кредитные учреждения, которые финансирование промышленников дополняют такими услугами, как подбор клиентуры, доставка товаров, оформление транспортных документов и т. д. Сращивание банковского и промышленного капитала еще более усиливается, находит новые направления развития.

Выгода от внедрения ЭВМ настолько неоспорима, что в настоящее время они установлены во всех крупнейших кредитных учреждениях капиталистического мира. Так, в США в 1962 г. ЭВМ использовались в 116 банках, а в середине 1967 г. — в 943 банках. Приобретение банками ЭВМ в США ежегодно возрастает по стоимости на 20%¹. Процесс автоматизации банковского дела происходит в Японии, Франции, ФРГ.

Внедрение ЭВМ оказывается немаловажным фактором концентрации банковского дела. Два момента — высокая стоимость ЭВМ и их исключительно большая производительность — выступают в роли мотивов централизации. И с той и с другой точки зрения приобретение ЭВМ намного превышает возможности и потребности не только средних банков, но даже довольно крупных. По заявлению руководителей «Вестминстер бэнк» и «Нэшнл провиншл бэнк» решающую роль в их слиянии сыграла

¹ «Новая роль банковских объединений». — «Экономическая газета», 1968, № 7, стр. 26.

высокая стоимость внедряемого электронно-вычислительного оборудования в банковском деле¹. О масштабах расходов, возникающих в этом случае, свидетельствует практика английских банков: к началу 1967 г. стоимость заказов трех клиринговых банков только у фирмы «Бэрроуз» достигла 31,5 млн. ф. ст.; в 1968 г. «Барклейз бэнк» ассигновал на покупку ЭВМ 25 млн. ф. ст., «Ллойдз бэнк» — 20 млн., «Нэшнл провиншл» — 11,5 млн. К концу 70-х годов расходы «большой четверки» английских депозитных банков на приобретение ЭВМ оценивались примерно в 100 млн. ф. ст.²

Еще один стимул к укрупнению банков связан с условиями эксплуатации ЭВМ. Производительность современного компьютера, снабженного выводными устройствами, вполне достаточна для обслуживания всей клиентуры того или иного населенного пункта, ранее поделенного между отделениями конкурирующих банков. Дублирование ячеек на периферии становится явно нецелесообразным, тем более что их объединение позволяет сократить расходы на приобретение или аренду помещений, земельных участков, оплату коммунальных услуг, не говоря уже о неизбежном в этом случае сокращении числа работающих.

Таким образом, банки, побуждаемые соображениями конкуренции, стремятся к использованию электронно-вычислительной техники. В свою очередь внедрение ЭВМ подталкивает крупнейшие банки к объединению, способствует дальнейшей концентрации и централизации банковского дела.

Государственное вмешательство в сферу централизации банковского капитала вытекает из концепции «регу-

¹ Связь этого слияния с внедрением ЭВМ подтверждается следующими фактами: в сентябре 1967 г. указанные банки приступили к ежедневному обмену магнитофонными записями операций со счетами — это был первый случай обмена информацией подобного рода в Англии. С прицелом на предстоящее объединение «Нэшнл провиншл бэнк» заказал в ноябре 1967 г. фирме «Бэрроуз» гигантский компьютер Б-8500 (стоимость 11,5 млн. ф. ст.), явно превышавший потребности банка. В свою очередь «Вестминстер бэнк», использовавший ранее оборудование фирмы ИБМ, отказался от ее предложения обновить систему за счет нового поколения ЭВМ и приступил к переговорам с фирмой «Бэрроуз», обслуживающей «Нэшнл провиншл бэнк».

² «The Times Business News», 2.IV.1967; «The Financial Times», 7.IV.1967; «The Times», 9.II.1968.

лируемого капитализма», составляющей основу кейнсианских и некейнсианских теорий. В них большое значение придается косвенным методам государственного регулирования экономики с помощью финансовых рычагов, таких, как величина ссудного процента (уровень которого определяется в основном величиной учетной ставки центрального банка), объем и условия получения кредита, эмиссия денежных знаков и кредитных денег. Все мероприятия в этих сферах осуществляются через банки. Внешнеэкономические позиции и состояние платежного баланса капиталистического государства ставятся в определенную зависимость от устойчивости валютного курса национальной денежной единицы, международной кредитной и инвестиционной деятельности государства и монополий. Стремление государства оказывать влияние на перечисленные сферы финансовой деятельности также приводит его в конечном счете к банкам: с банков начинаются, банками осуществляются и на банках «замыкаются» внешние валютно-кредитные операции.

Учитывая огромное значение банков в формировании экономической политики, правительственные органы ряда капиталистических государств стали на путь контроля над банковской сферой и национализации части банковских учреждений. Концентрация и централизация капитала частных банков осуществляются также под непосредственным влиянием государства, выражающимся в виде поощрения, а иногда и прямого принуждения.

По степени огосударствления кредитной сферы и влияния правительственных финансовых органов на частные банки Франция и Италия значительно опередили другие промышленно развитые капиталистические страны. Государственные финансовые институты Франции аккумулируют примерно $\frac{4}{5}$ всех депозитов, из которых 45% сосредоточено в крупнейшем финансовом учреждении страны — депозитно-сберегательном банке «Кесе де депо э консиньянсон»; другие 45% — в трех коммерческих банках: «Банк де Пари», «Креди Лионнэ» и «Со-сьете женераль», остальная часть вкладов сосредоточена в нескольких полугосударственных банках. Государству принадлежит также 30 страховых обществ (60% страховых фондов страны) и почти все специализированные институты долгосрочного финансирования промышленности (которые контролируют около половины денеж-

ных средств, используемых в сфере капитальных вложений)¹.

В Италии еще в середине 60-х годов на долю трех коммерческих банков («Банко ди Рома», «Банка commerciale italiana» и «Кредито итальяно»), контролируемых государством, и шести принадлежащих ему публично-правовых банков (крупнейший среди них «Банко nazionale delle Lavoro») приходилось 65% вкладов и 70% предоставленных кредитов². В 1968 г. государство контролировало уже 93% кредитных операций. В еще большей степени огосударствлена сфера среднесрочного и долгосрочного кредита, представленная банками промышленного финансирования: ИМИ, «Медиобанка», «Медиокредито», «Исвеймор»³.

Для правильной оценки роли государственного сектора в сфере финансов указанных стран — а в определенной степени и в других капиталистических стран — следует иметь в виду следующие обстоятельства. Правительства, располагая огромными финансовыми ресурсами, открывающими перед ними большие возможности для самостоятельных действий на внутреннем и международном рынке капиталов, используют их главным образом для поощрения инициативы частных банков и в целях финансирования частного сектора. Государственные банки Франции, выдавая кредиты клиентам, обычно не вмешиваются в вопросы производства и сбыта продукции. Стимулируя частные инвестиции с помощью долгосрочных кредитов, они тем самым способствуют росту частных фондов. Так, за период 1947—1968 гг. из подконтрольных государству фондов было финансировано частных инвестиций на сумму примерно 300 млрд. фр. Но, и это важно подчеркнуть, обычно эти банки воздерживаются от участия в капитале.

Итальянские государственные банки также в редких случаях приобретают акции финансируемых ими предприятий, предпочитая оказывать на них влияние через

¹ См. подробнее А. Покровский. Монополистический капитал Франции: прошлое и настоящее. — «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 2.

² «Annuario statistico italiano», 1966, p. 363.

³ См. подробнее А. Покровский. Путь развития монополистического капитала в Италии. — «Мировая экономика и международные отношения», 1969, № 3.

сеть государственных холдингов типа ИРИ, ЭНИ и т. д. Государственные кредитные институты в отмеченных странах в сущности осуществляют централизацию и распределение огромной массы финансовых ресурсов в интересах частных фирм. Подобная позиция государственных кредитных институтов, бесспорно, оставляет широкое поле деятельности для частных банков, которые, располагая подчас меньшими ресурсами, продолжают сохранять непропорционально большое влияние на финансовую жизнь страны. Так обстоит дело во Франции, где нити финансового могущества тянутся к частным банкам «Банк де Пари э де Пэи-Ба», «Банк де л'Эндошин», «Креди эндюстриель е коммерсиаль» и др.

Специфика государственных банков, наиболее ярко проявляющаяся на примере Италии и Франции и состоящая в сознательном ограничении их функций и стремлении передать аккумулированные ими средства монополистическому капиталу, оказывает известное сдерживающее влияние на характер их выступления на мировых рынках. Определенное разделение методов и целей между частными и государственными банками находит отражение также и в их действиях на международных рынках капитала. Наибольшая активность отмечается именно со стороны частнокапиталистических предприятий.

Государственное вмешательство в банковскую сферу, проявляющееся наиболее конкретно в создании сети правительственных или находящихся под правительственным контролем кредитных учреждений, осуществляется также путем поощрения слияний и поглощений частных банков. В настоящее время ни одно крупное слияние не может осуществиться без разрешения государственных органов. Однако в большинстве случаев позиция государства гораздо более активна и прямо свидетельствует о его стремлении укрупнить структуру банковской системы с целью более полной концентрации внутренних денежных ресурсов и мобилизации средств на международных рынках капитала.

Пример Японии в этом смысле является наиболее показательным. Постоянная потребность японских монополий в притоке денежных средств порождала в 60-х годах напряжение на рынке ссудного капитала. Поскольку практика самофинансирования корпораций не получила

значительного развития в Японии, то основными источниками покрытия растущих потребностей в капиталах стали коммерческие банки¹. Поэтому министерство финансов Японии всегда поддерживало идею объединения коммерческих банков страны в более мощные финансовые организации и предпринимало в этом направлении определенные шаги. Так, в мае 1968 г. Комитету по изучению финансовой системы (совещательный орган при министерстве) было поручено подготовить рекомендации относительно реорганизации финансово-банковской системы страны, большинство из которых позднее было превращено в жизнь².

В тех случаях, когда частные банки не могут удовлетворить растущий спрос на кредиты, государство берет на себя функцию кредитора и гаранта по отношению к частным банкам. Оказывая финансовую поддержку банкам, государство помимо решения практических задач в сфере движения ссудного капитала преследует и более общую цель. При сложившейся системе, когда промышленность в значительной степени зависит от кредитов банков, а последние — от ссуд центрального банка, государственные органы получают возможность оказывать серьезное влияние на экономическую жизнь страны.

Государственный банк Японии постоянно предоставляет и возобновляет кредиты наиболее крупным кредитным учреждениям страны — городским банкам. Насколько значительные размеры может принимать финансовая поддержка государства, можно судить по тому, что у японских банков на конец 1966 г. около $\frac{4}{5}$ общей суммы полученных ими займов приходилось на долю центрального банка. Поддержка банков со стороны государства широко практикуется и в остальных промышленно развитых капиталистических странах, принимая самые разнообразные формы: учета банковских векселей, «рефинансирования» долгосрочных экспортных кредитов (данный

¹ В финансировании японских корпораций на долю внешних источников приходилось в 1966 г. 77%, тогда как в ФРГ — 59, в Англии — 48, в США — 41% («Кэйдзай хакусё», 1968, ч. I, стр. 152).

² Меры по административному поощрению банковской деятельности применяются и в других странах. Так, в феврале 1970 г. австралийское правительство учредило для этих целей специальный орган «Коммонуэлс девелопмент корп.» («The Australian Financial Review», 9.II.1970).

метод возобновления банковских резервов широко используется Банком Англии), дополнительной подписки на капитал банка и т. д. В крайних случаях, когда банкам грозит банкротство, правительство скупает принадлежащие им акции других компаний¹.

Программы слияний и перегруппировок в банковской сфере, осуществлявшиеся официальными властями ряда стран Западной Европы, испытали сильное воздействие капиталистической интеграции. В одном из документов итальянского правительства говорилось: «Политика концентрации в банковском деле уже неоднократно приветствовалась в заявлениях официальных лиц, которые утверждают, что существование многочисленных мелких банков препятствует проведению единой национальной и европейской кредитной политики»². Это послужило одной из причин образования в Италии — стране, где кредитная система почти полностью находится под контролем государства, — Итальянского банковского института путем объединения восьми частных банков. В интересах «национальной и европейской кредитной политики» во Франции осуществлялась принудительная централизация банковского капитала, в ходе которой были ликвидированы предприятия местного значения и мелкие общенациональные компании.

Поощрение банковских слияний и поглощений имело место даже в тех странах, где до последнего времени существовали определенные ограничения в этом вопросе. В феврале 1965 г. в Соединенных Штатах вошел в силу закон о банковских слияниях, который предписывает федеральным банковским органам и судам более либерально, чем это делалось ранее, подходить к вопросу о слияниях банков. Банкам, слияния которых были признаны незаконными последними судебными решениями, разрешается требовать пересмотра этих решений. В соответ-

¹ Классический пример — операция «санирования», осуществленная в 1929—1933 гг. итальянским правительством, выкупившим по высокой цене портфели трех крупнейших банков страны, что дало последним возможность рассчитаться с мелкими вкладчиками. Подобные операции совершались и в сравнительно недавние годы. Например, в 1966 г. капитал итальянского банка «Банко ди Рома» был увеличен с 12,5 млрд. до 25 млрд. лир за счет дополнительной подписки, основными участниками которого явились ИРИ и Ватикан.

² «American Banker», 24.II.1966.

ствии с новыми правилами банковские организации могут опротестовывать решения судов, направленные против слияний тех или иных банков. Для министерства юстиции, напротив, был установлен более ограниченный срок (30 дней), в течение которого оно может возбудить дело против незаконного с его точки зрения слияния или поглощения. Новый закон положил конец судебным процессам против таких крупнейших американских банков, как: «Мэньюфэкчурерс Гановер траст компани», «Континентал Иллинойс нэшнл бэнк энд траст (Чикаго)», «Ферст секьюрити нэшнл бэнк энд траст компани (Лексингтон)», образовавшихся путем слияний.

Отмечая активизацию правительств капиталистических государств в вопросах централизации банковского капитала, не следует считать ее чем-то принципиально новым. Буржуазные правительства всегда защищали интересы крупного банковского бизнеса; менялись лишь масштабы и методы этого поощрения.

2. ОБРАЗОВАНИЕ БАНКОВ-ГИГАНТОВ

Централизация банковского капитала ведет к сокращению числа кредитных учреждений и увеличению их среднего размера¹. Наибольшую активность в вопросах централизации капитала проявляют крупные банки, объектами притязания которых становятся не только мелкие,

¹ Во Франции с 1951 по 1965 г. количество банков сократилось с 374 до 266, т. е. на 40%, между тем как суммарный акционерный и резервный капитал, иными словами, собственные средства, за тот же период выросли в 25—30 раз («Treizième rapport du Conseil National du Gredé (année 1958)», 1959, p. 1—13; «Dix-huitième rapport du Conseil National du Credit (année 1963)», 1964, p. 33. «Новая роль банковских объединений». — «Экономическая газета», 1968, № 7, стр. 26). В Италии за период 1945—1962 гг. количество коммерческих банков сократилось с 231 до 203, при этом число кредитных учреждений с депозитами свыше 100 млн. лир увеличилось с 14 до 26 (их доля в совокупных депозитах выросла с 60 до 68%), а с депозитами более 5 млрд. лир — с 4 до 18 (Banca d'Italia. «Bolletino», 1947, N 1—4, p. 31; 1963. N 2, p. 175; «Annuario delle aziende di credito e finanziarie (1956—1957)», 1957, p. XI; Banca d'Italia. «Assemblea Generale». Rome, 1963, p. 329). В ФРГ во второй половине 60-х годов общее число финансовых учреждений ежегодно сокращалось на 50 единиц («The Financial Times», 18.V.1970, p. 19).

но и средние и относительно крупные кредитные учреждения¹.

Однако через эти традиционные черты капиталистической централизации начинает все более проступать *тенденция к слиянию крупнейших финансовых учреждений*, к образованию банков-гигантов, причем практика показывает, что сливаются обычно два, реже три банка и не зарегистрировано ни одного случая, чтобы банк-гигант был создан путем объединения большого числа средних банков. Это говорит о том, что образование банков-гигантов идет на основе уже чрезвычайно высокой концентрации и централизации банковского капитала, достигнутых в ходе многочисленных предшествующих слияний и поглощений средних и даже крупных фирм².

Образование банков-гигантов представляет собой не случайное событие, стоящее особняком в ряду «привычных» слияний и поглощений, а вполне типичное явление в современных условиях. И хотя акты создания таких банков сравнительно малочисленны — при достигнутой степени концентрации банковского капитала иного и не может быть, — они не остаются изолированными: первое же крупное слияние нарушает сложившееся равновесие

¹ По данным Федеральной резервной системы США, в период 1950—1961 гг. крупнейшие банки страны, составляющие 2% от общего числа банков, выступили инициаторами 45% актов поглощений, приобретя 759 банков. Банки с активами свыше 100 млн. долл. приобрели 38 банков с активами от 50 млн. до 100 млн. долл. и 42 банка с активами свыше 100 млн. долл. («Recent Development in the Structure of Banking. A Supplement to Concentration of Banking in the United States», Special Staff Report of Board Governors of the Federal Reserve System submitted to the Select Committee on Small Business, U. S. Senate. Washington, 1962, p. 8).

² Приведем несколько цифр, характеризующих степень монополизации банковского дела в основных капиталистических странах в начале 60-х годов. В США в 1962 г. 27 крупнейших банков (0,2% общего количества) аккумулировали 30% всех депозитов, что более чем вдвое превышало долю 10 тыс. мелких банков («American Banker», 31.I.1962). «Большая пятерка» английских клиринговых банков располагала 86% депозитов основной группы кредитных учреждений Англии — банков, входящих в Лондонскую расчетную палату («The Financial Statistics», January 1963). Три немецких «гроссбанка» с тремя дочерними предприятиями (1,7% общего количества банков в стране) контролировали в 1962 г. 45% всех банковских активов. На шесть ведущих банков Франции (2% общего числа банков) приходилось в 1962 г. 54% совокупных банковских активов (В. М. Усокин. Монополистический банковский капитал США: действительность и мифы. М., 1964, стр. 11).

сил внутри корпорации банкиров и вызывает ответные меры того же или даже большего масштаба. Действует как бы принцип «горного обвала», рожденного одним брошенным камнем.

Наличие материальных предпосылок для осуществления крупнейших слияний, взаимозависимость между ними позволяют рассматривать их как новое явление в сфере централизации банковского капитала¹. При таком подходе становится понятным, почему крупнейшие слияния приобрели характер повсеместного явления, заключенного в довольно жесткие хронологические рамки 60-х годов (в США создание банков-гигантов началось с середины 50-х годов).

Интересную оценку рассматриваемого явления приводит известный орган австралийских деловых кругов. «Движение к «гигантомании» с целью увеличить конкурентную силу на международных рынках, охватившее все отрасли... промышленности, распространилось теперь на банковский мир. Сообщество коммерсантов, банкиров и брокеров, считавшихся строгими ревнителями традиций, стало свидетелем объединения компаний, доселе в высшей степени независимых в своей деятельности. Как и в промышленности, банковские объединения стремятся получить долю в крупных операциях, столь характерных для мира современных бизнесменов, мыслящих большими масштабами. Подобная консолидация или кооперация, не всегда осуществляющаяся путем формального поглощения, произошла в свое время среди депозитных банков. Сейчас наступил черед банкирских домов...»²

Первое крупное слияние в США относится к 1954 г., когда объединились «Кемикл бэнк энд траст компани» и «Корн эксчендж бэнк». Незамедлительно последовала реакция. В марте 1955 г. объединились «Нэшнл сити бэнк» и «Ферст нэшнл бэнк»; в марте объявили о слиянии «Чейз нэшнл бэнк» и «Бэнк оф Манхэттен»; в апреле

¹ В буржуазной прессе можно найти высказывания, отражающие понимание данного факта. Комментируя процесс слияния среди банков ФРГ, английская газета писала: «Возможно, это перемена погоды, но идея слияния гигантов уже не является «недозволительной» среди публики». Директор одного из банков любит повторять: «Думайте смелее... В течение следующих десятилетий изменится многое, и такие слияния будут казаться только правильными и должными» («The Financial Times», 18.V.1970, p. 19).

² «The Australian Financial Review», 26.I.1965.

банк «Бэнкерс траст компани» слился с «Паблик нэшнл бэнк». Централизация капитала крупнейших кредитных институтов страны в последующие годы продолжалась следующим образом: апрель 1959 г. — «Гэрэнти траст компани» и «Дж. П. Морган энд компани»; сентябрь 1959 г. — «Кемикл корн эксчендж бэнк» и «Нью-Йорк траст компани»; 1961 г. — «Мэньюфэкчурерс траст компани» и «Гановер бэнк». Структурные преобразования нью-йоркских банков, значительное увеличение их мощи вызвали лавину слияний и поглощений в других финансовых центрах Соединенных Штатов — Чикаго, Питсбурге, Филадельфии, Детройте, Сан-Франциско, Лос-Анджелесе¹.

Первая крупная операция по перестройке структуры банковской системы Франции, когда «Банк де л'Юньон паризьен» приобрел в 1953 г. акции банка «Мирабо», стоит особняком. Лишь с 1963 г. начинается серия слияний и поглощений. В январе 1963 г. объединились два крупных банка — «Ла Энен» и «Юньон домин», в октябре 1965 г. они же объединяются с «Банк де ля Сюэз», в декабре этого же года происходит слияние «Нефлиз-Шлюмберке» и «Малле». В мае 1966 г. из третьего и четвертого по величине национализированных банков — «Банк насьональ пур ле комерс э л'ендюстри» и «Контуар насьональ д'эсконт де Пари» — образуется мощная группа «Банк насьональ де Пари». Если до объединения исходные банки значительно уступали двум ведущим государственным кредитным институтам — «Креди Лионнэ» и «Сосьете женераль», то в совокупности они образовали первый банк страны и один из крупнейших в Западной Европе. Партнеры выгодно дополняют друг друга (это было одним из мотивов слияния): если первый из них в своей заграничной деятельности ориентируется на Швейцарию, Англию, Канаду, Мексику, Марроко и на страны Африки, распо-

¹ В совокупных депозитах банков — членов клиринговой палаты Нью-Йорка доля «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» увеличилась с 16,4% в 1945 г. до 23,3% в 1961 г., «Чейз Манхэттен бэнк» — с 17,7 до 22,9%, «Кемикл бэнк Нью-Йорк траст компани» — с 4,9 до 11,6%, «Бэнкерс траст компани» — с 6,3 до 8,5% («New York Clearing House Association Banks». New York, 1961, p. 2—3). Подробнее о централизации банковского капитала США см. В. М. Усоскин. Монополистический банковский капитал США: действительность и мифы, гл. I.

ложенные южнее Сахары, то второй наиболее активен в США, Австралии, Тунисе и на Мадагаскаре.

В июне 1964 г. центральный банк Голландии одобрил слияние четырех крупнейших банков страны в два новых банка: «Нидерландсе хандель маатсхаппей» с «Твентише банк» и «Амстердамше банк» с «Роттердамше банк», но при условии, что новые банки не будут принимать финансового участия в других предприятиях и что он будет контролировать их кредитную деятельность. В конце 1967 г. было объявлено о присоединении банком «Альгемене банк Нидерланд» банка «Холландше банк уни». Поглощение, осуществленное также с одобрения центрального банка, преследовало цель расширить международные позиции участников: первый из них имел 18 заграничных филиалов в странах Африки, Ближнего и Дальнего Востока, тогда как второй в своей заграничной деятельности ориентировался на государства Латинской Америки. Новые финансовые группы вошли в число крупнейших банков мира.

В Федеративной Республике Германии 1969 год был отмечен образованием кредитного учреждения «Вестдойче ландесбанк жироцентрале». В следующем году в одно предприятие слились «Рейнише жироцентрале» и «Ландесбанк фюр Вестфален».

В канун 1968 г. вступило в силу соглашение о слиянии восьми миланских банков, контролируемых группой «Италмобиляре». Возникший в результате «Итальянский банковский институт» печать определила как «чудовищную группу финансового давления», которая окажет значительное влияние на экономическую жизнь страны.

Небывалую активность в вопросах слияния проявили японские банки. В августе 1964 г. «Дайити бэнк» присоединил к себе «Асахи бэнк»; в апреле 1965 г. произошло официальное объединение одного из крупнейших банков страны, «Сумитомо бэнк» с «Кавати бэнк», что фактически означало присоединение второго к первому. Крупнейшее слияние произошло в 1969 г., когда объединившиеся «Мицубиси бэнк» (третий по величине) и уже упоминавшийся «Дайити бэнк» (шестое место) сформировали крупнейшее финансовое учреждение Японии; в 1970 г. «Мицубиси бэнк» присоединил к себе также «Ниппон траст энд бэнкинг компани». Слияния были осуществлены в соответствии с правительственной программой «ре-

организации и концентрации» банковской системы страны с целью создания кредитных учреждений, достаточно сильных, чтобы успешно функционировать в условиях «интернационализации» финансовых, торговых и промышленных предприятий. Смена «лидера» ускорила центростремительные тенденции среди крупнейших так называемых городских банков Японии, и в частности побудила «Фудзи бэнк» предпринять шаги по сближению с «Мицуи бэнк» и ассимилировать «Ясуда траст энд бэнкинг компани».

В последние годы коренным образом изменилось лицо австралийской банковской системы. До 1969 г. в стране существовало семь коммерческих (по австралийской терминологии — «торговых») банков: принадлежащий государству «Коммонуэлс трейдинг бэнк оф Острейлиа», два банка с английским капиталом — «Острейлиа энд Нью Зилэнд бэнк» и «Инглиш, Скотиш энд Острейлиэн бэнк» и четыре банка, принадлежащие местному капиталу, — «Бэнк оф Нью Саут Уэллс», «Коммершл бэнк оф Острейлиа», «Нэшнл бэнк оф Острейлейша» и «Коммершл бэнкинг компани оф Сидней». В начале 1969 г. объявили о слиянии два английских банка и начались переговоры об объединении австралийских — первого со вторым и третьего с четвертым. Кроме того, все они, а также менее значительный «Бэнк оф Аделаид» сформировали на паритетных началах банковское объединение «Острейлиэн ресорсис девелопмент бэнк», которое будет рефинансировать промышленные инвестиции своих членов. В результате перечисленных мер централизация банковского капитала в Австралии достигла исключительно высокой степени¹. Концентрация финансовой мощи в руках четырех банковских групп происходила при прямом и активном участии государства. Государственный казначей сформулировал следующим образом мотивы, которыми государство руководствовалось: «Если корпорация нуждается в больших суммах для крупных инвестиций, она вынуждена обращаться помимо своего банка к другим, что создает ряд сложных проблем. Намерение правительства и резервного банка усилить банковскую систему осуществляется в их интересах и позволит им финансировать крупнейшие проекты в стране»².

¹ «The Financial Times», 2.IX.1969.

² «The Australian Financial News», 15.II.1968.

Описанные выше слияния капиталистических банков оказали большое влияние на структуру национальных кредитно-денежных систем. В большинстве государств число ведущих банков сократилось до весьма ограниченного количества. В США выделяются три гиганта: «Бэнк оф Америка», «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» и «Чейз Манхэттен бэнк». В Англии традиционная «большая пятерка», существовавшая с начала 20-х годов, сменилась еще более внушительной «большой четверкой» в составе: «Барклейз Мартинз бэнк», «Нэшнл Вестминстер бэнк», «Мидлэнд бэнк» и «Ллойдз бэнк». Французская банковская система возглавляется тремя государственными финансовыми учреждениями: «Банк насьональ де Пари», «Креди Лионнэ» и «Сосьете женераль» — и двумя-тремя частными банками. Три «гроссбанка» — «Дойче банк», «Дрезднер банк» и «Коммерцбанк» — составляют костяк кредитно-финансовой службы ФРГ. В Италии банковская система представляет собой пирамиду, основание которой составляют шесть публично-правовых банков¹, а вершину — три государственных банка: «Банка коммерчале итальяна», «Кредито итальяно», «Банко ди Рома». В десятке «городских» банков Японии лидерство захватили четыре банка: «Мицубиси бэнк», «Фудзи бэнк», «Сумитомо бэнк» и «Санва бэнк». Из девяти коммерческих банков Канады, занимающих центральное место в системе кредитно-финансовых учреждений, ведущими являются: «Кэнэдиен империэл бэнк оф коммерс», «Ройал бэнк оф Кэнада» и «Бэнк оф Монреаль». В Австралии банковское дело контролируют четыре банка: «Бэнк оф Нью Саут Уэллс», «Коммонуэлс трейдинг бэнк оф Острейлиа» (государственный), «Острейлиа энд Нью Зилэнд бэнкинг груп» и «Нэшнл бэнк оф Острейлейша».

Таким образом, процесс централизации ведет к *сокращению числа ведущих банков страны*. Три-четыре банка — это стало как бы «нормой» для основных капитали-

¹ Публично-правовые банки Италии не являются акционерными. Их капитал образован центральным правительством и местными властями. Крупнейшим среди них является «Банка национале дель Лаворо» (он входит вместе с «Банка коммерчале итальяна» в десятку крупнейших банков мира). Остальные пять банков следующие: «Банко ди Наполи», «Банко ди Сичилиа», «Институтто банкирио Сан Паоло ди Торино», «Монте дей Паски ди Сьена», «Банко ди Сарденья».

стических государств, и не только для основных, но и для малых стран Западной Европы, обладающих развитыми рынками капиталов и системами финансовых институтов. Например, в Швейцарии, обладающей чрезвычайно разветвленной сетью банковских учреждений, видная роль принадлежит трем банкам. В основном такая же картина наблюдается в Голландии, Бельгии, Швеции, Норвегии.

Отмеченное обстоятельство свидетельствует о высокой степени монополизации банковского дела. Практически во всех капиталистических странах имеются центры, координирующие деятельность банков. В США — это Ассоциация американских банкиров, в Великобритании — Комитет клиринговых банков и Ассоциация акцептных домов, в Японии — Ассоциация банков Токио, в ФРГ — Федеральное объединение западногерманских банков и т. д.

Значительные перемены произошли в соотношении сил крупнейших капиталистических банков разных стран. В начале 50-х годов банки Соединенных Штатов занимали позиции абсолютного превосходства: в общей сумме депозитов 500 крупнейших банков капиталистического мира на их долю приходилось свыше 50%. Главный итог последующего десятилетия состоял в том, что банки прочих стран значительно потеснили своих американских конкурентов. Если в 1962 г. в число 25 крупнейших банков мира входило 11 американских, 5 английских, 3 канадских, 2 французских, 2 японских и по одному итальянскому и западногерманскому банку, то в 1970 г. — 9 американских, 4 японских, 3 английских, 3 канадских и по 2 французских, итальянских и западногерманских¹. Приведенные результаты отражают первые итоги начавшейся перегруппировки американских, западноевропейских и японских банков². Можно констатировать явный успех японских, а также западногерманских и итальянских банков при относительном ослаблении американских, особенно английских банков.

Известное отставание американских банков носит, естественно, лишь относительный характер. Они по-прежнему «на голову выше» конкурентов и в рассматриваемый период продолжали развиваться довольно высокими

¹ «American Banker», I.VIII.1963; 31.VIII.1966; 1.VIII.1968; «The Banker», June 1971, p. 640—649.

² См. приложение.

темпами. Так, прирост депозитов американских банков, входящих в число 500, в 1965 г. по сравнению с 1964 г. составил 8,3%, а в 1967 г. (против 1966 г.) — даже 12,4%. Но в эти же годы их конкуренты из перечисленных выше стран показали прирост соответственно 13,9 и 16,9%. Столь быстрый рост в немалой степени объяснялся введением обратимости и укреплением западноевропейских и японской валют, энергичными мерами банков по мобилизации свободных средств для решения проблемы накопления капитала и соответствующим развитием национальных денежных рынков.

То, что было сказано об американских банках, в известной степени применимо к английским. Современная структура английской банковской системы сложилась еще в начале 20-х годов, когда была создана известная всему миру «большая пятерка» лондонских клиринговых банков. Впоследствии она подчинила своему влиянию обширную группу «заморских» торговых банков и установила тесные связи с влиятельными банкирскими домами. Возникший раньше, чем в других странах, мощный и диверсифицированный финансовый комплекс на долгие годы обеспечил британской монополистической буржуазии прочные позиции на мировых товарных и денежных рынках. В силу ряда обстоятельств, главным из которых было наличие «оперативного простора» в лице Британской империи, английские банки вплоть до самого последнего времени чувствовали себя достаточно комфортно, чтобы по своей инициативе подвергать серьезной ломке сложившуюся и в целом оправдавшую себя структуру. Однако начавшийся с середины 50-х годов в других странах процесс образования банков-гигантов заметно ухудшил их позиции: «Барклейз бэнк» переместился с 1962 по 1967 г. с 4-го на 10-е место, «Мидлэнд бэнк» — с 6-го на 13-е, «Ллойдз бэнк» — с 10-го на 19-е, а «Вестминстер бэнк» и «Нэшнл провиншл бэнк» вообще остались за пределами «клуба 25», заняв соответственно 36-е и 42-е места. Таким образом, только объединение английских банков позволило им вернуться в первую десятку крупнейших банков мира, и даже занять место в непосредственной близости от американских гигантов¹.

¹ Поскольку британские банковские монополии, отставшие от своих конкурентов в структурных преобразованиях, были вынуждены

Пример английских банков особенно убедительно свидетельствует о том, что крупнейшие капиталистические банки используют слияния как острое оружие в конкурентной борьбе на мировых рынках капитала.

3. СОЗДАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ КОМПЛЕКСОВ

Универсализация банков, как принято называть диверсификацию их функций и расширение диапазона выполняемых операций и предоставляемых услуг, как известно, имеет свой антипод — специализацию. Эти два направления банковской деятельности могут быть обнаружены в любой исторический момент, а в конкретном случае — в операциях любого банка. Явления универсализации и специализации никогда не находятся в состоянии статического равновесия; соотношение между ними постоянно меняется, отражая процесс развития разделения труда в сфере ссудного капитала. Тем не менее в эпоху монополистического капитализма можно выделить несколько поворотных этапов, как бы зафиксировавших соотношение сил между рассматриваемыми тенденциями.

К началу нынешнего столетия имело место сложившееся еще в эпоху домонополистического капитализма разделение банков на два основных типа: депозитные, которые осуществляют депозитно-ссудные и расчетные операции, и инвестиционные банки, занимающиеся эмиссионно-учредительской деятельностью. В этом смысле можно говорить о первом периоде специализации основ-

торопиться, принцип «горного обвала» получил здесь наиболее убедительное воплощение. В пятницу 27 января 1968 г. клиринговые банки «Нэшнл провиншл бэнк» (4-е место в иерархии английских банков) и «Вестминстер бэнк» (5-е место) объявили о слиянии в единую банковскую группировку с очевидной заявкой на лидерство в финансовом мире Англии. Шок от этого известия был настолько силен, что глава крупнейшего банка страны «Барклейз бэнк», по его собственному признанию, «впервые за многие годы провел бессонную ночь в раздумьях о банковских группировках». В субботу и воскресенье он имел ряд консультаций с руководителями других банков, в ходе которых было решено объединить в один супербанк «Барклейз бэнк», «Мартинз бэнк» (6-е место) и «Ллойдз бэнк» (3-е место). Слияние первых двух состоялось, третьему в праве вступления в группу было отказано («The Times», 2.II.1968).

ных кредитных институтов. Однако достигнутая специализация не была абсолютной. В силу законов функционирования ссудного капитала и потребностей промышленных капиталистов, которые видят в нем источник пополнения как основных, так и оборотных средств, эти два направления банковской деятельности не были изолированными. Поэтому тенденция к объединению функций эмиссии и распространения ценных бумаг с функциями приема вкладов, выдачи ссуд, осуществления расчетов всегда была в центре внимания и составляла важный элемент процесса универсализации банковского дела. Приобретение как инвестиционными, так и депозитными банками полного «набора» банковских служб составило содержание *первого периода универсализации*. Его взлет пришелся на 20-е годы.

Первый период универсализации несет на себе отпечаток агрессивных устремлений инвестиционных банков. Это и понятно, если вспомнить существовавшую в те годы экономическую ситуацию. В Соединенных Штатах и странах Западной Европы создавались и реорганизовывались монополии в сфере тяжелой промышленности, транспорта, коммунального хозяйства, что требовало аккумуляции крупных масс капитала. Большие требования на долгосрочный ссудный капитал предъявляли буржуазные правительства, размещавшие на денежных рынках огромные займы. Инвестиционные банки, контролировавшие каналы мобилизации и движения долгосрочного капитала, оказались в исключительно выгодном положении: они не только извлекали большие прибыли от учредительства частных фирм и финансирования государства, но и приобретали в ходе эмиссионных операций контрольные пакеты многих компаний. В некоторых странах ведущие финансовые группировки, центр которых составляли крупные инвестиционные банки, предприняли попытки захватить контроль над конкурирующими депозитными банками, иными словами, решить вопрос об объединении двух ветвей банковского дерева под эгидой инвестиционных домов (так, в частности, группа Морганов в США приобрела контрольные пакеты депозитных банков «Бэнкерс траст» и «Гэрэнти траст»).

Активизация инвестиционных банков связана, следовательно, с ускорением перехода капитализма в монополистическую стадию, с необходимостью мобилизации

больших сумм капитала для монополий, а также правительств, усиливших вмешательство в денежную сферу в связи с развитием государственно-монополистического капитализма.

В. И. Ленин в самом начале этого периода уловил суть качественных сдвигов в характере банковской деятельности, отметив сращивание банковского и промышленного капитала и превращение банков в учреждения поистине «универсального характера»¹. Для этого периода характерно то, что и депозитные и инвестиционные банки стремились освоить весь диапазон банковских операций, отчасти дублируя друг друга. Инвестиционные банки стали принимать вклады, выдавать ссуды и совершать расчеты, имея дело в основном с крупными клиентами. Депозитные банки со своей стороны стали осуществлять непосредственно или через дочерние компании гарантированные эмиссии ценных бумаг, приобретали акции промышленных компаний. И те и другие банки развивали и такие направления банковской деятельности, как доверительные операции по управлению имуществом, купля-продажа ценных бумаг и др.

В результате взаимопроникновения в дела друг друга инвестиционные и депозитные банки в конце 20-х годов имели много общего по характеру деятельности, хотя различия, конечно, сохранялись. Главное же заключалось в том, что ресурсы и тех и других оказались тесно переплетены с акционерным капиталом промышленных компаний. В этом смысле можно считать, что тенденция к универсализации банков имела в своей основе факт *сращивания ссудного и производительного капитала*.

Осуществление депозитными банками инвестиционно-эмиссионных операций привело к тому, что значительная часть их собственного капитала оказалась помещенной в акции других компаний, а существенная доля банковских ссуд была обеспечена ценными бумагами, принятыми в залог. Промышленно-финансовый кризис 1929—1933 гг., вызвавший катастрофическое обесценение промышленных акций, привел к банкротству многие банки. Уцелевшие банки постарались восстановить прежний характер своей деятельности. Кризис означал поворот в сторону противоположной тенденции — *тенденции к специализации*, ко-

¹ См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 340.

торая ощущалась на протяжении всего предвоенного периода и первых послевоенных лет.

Стремление банков освободиться от корпорационных бумаг и вернуть ликвидность своим активам отнюдь не преследовало цель ослабить переплетение ссудного и промышленного капитала. Не посягая на суть этих отношений, банки и промышленные монополии хотели усовершенствовать механизм этой связи, сделать его более гибким и менее рискованным. На практике тенденция к специализации способствовала дальнейшему разделению труда между разными типами банков.

Стихийно развивавшиеся процессы получили официальное одобрение, так как правительства капиталистических стран стремились как можно быстрее и надежнее восстановить доверие к коммерческим банкам. В Соединенных Штатах актом 1933 г. депозитным банкам было запрещено заниматься гарантированием эмиссий, размещением акций и облигаций, торговлей ценными бумагами, этим занялись инвестиционные банки. В Англии аналогичное разделение сложилось между клиринговыми банками и банкирскими домами. Клиринговые банки перестали заниматься учредительской деятельностью, приобретать акции промышленных компаний, предоставлять инвестиционные кредиты. Упор в своей деятельности они сделали на краткосрочное финансирование промышленности и торговли. Во Франции сходное разделение функций произошло между депозитными и «деловыми» банками (официальный акт — 1945 г.), но оно не имело столь жесткого характера: депозитные банки осуществляли долгосрочное финансирование промышленности, а «деловые» охотно принимали вклады.

Примерно так же обстояло дело и в других странах. К началу 60-х годов среди развитых капиталистических государств универсальный характер практически сохранили банки только двух стран — ФРГ и Швейцарии. В ФРГ, например, «гроссбанки» наряду с обычными операциями (прием вкладов, учет векселей, выдача кредитов, покупка ценных бумаг) осуществляют эмиссию бумаг, доверительные операции с ними, хранение ценных бумаг и т. д.¹ Деятельность швейцарских банков еще бо-

¹ Подробно см. В. Н. Шенаев. Банки и кредит в системе финансового капитала ФРГ. М., 1967.

лее разнообразна, поскольку включает многочисленные и сложные операции с иностранной клиентурой, сделки с золотом и т. д.

Относительная специализация, имевшая место в 30—40-е годы, не могла, однако, повториться в «чистой» форме, характерной для начала XX в.: ряд банков сохранил «де-факто» элементы универсализации, а в небольшом количестве стран многофункциональность банков не вызвала особых возражений официальных властей.

Два последних десятилетия (50-е и особенно 60-е годы) были ознаменованы очередным поворотом в сторону *универсализации банков*. Однако в отмеченные годы универсализация шла в несколько иных направлениях, нежели те, которые были характерны для периода 20-х годов.

Первое направление было связано с появлением новых или развитием возникших еще в 20—30-х годах, но не получивших значительного распространения кредитно-финансовых институтов. Их неполный перечень включает инвестиционные компании или тресты (инвестирующие капитал, вырученный от продажи своих акций в акции других фирм), тесно связанные с ними дилерские и брокерские фирмы (выступающие посредниками в торговле ценными бумагами), «трастовые» компании (владеющие и распоряжающиеся на доверительных началах ценными бумагами своих клиентов), взаимно-сберегательные банки и ссудо-сберегательные общества (главной функцией которых является финансирование жилищного строительства), страховые компании и пенсионные фонды, компании потребительского кредита (финансирующие продажи населению товаров с платежами в рассрочку), компании ипотечного жилищного кредита и т. д.¹

В буржуазной экономической литературе отмеченные кредитно-финансовые учреждения часто именуются «око-

¹ Приведенное перечисление кредитно-финансовых учреждений ни в коей мере не является их научной классификацией: ее разработка вообще не является целью данной работы. Интересующихся этим вопросом отсылаем к работе А. В. Аникина «Кредитная система современного капитализма», которая содержит в сжатом виде обзор различных методов классификации кредитно-финансовых учреждений, предложенных советскими и буржуазными экономистами. Из этой же работы нами почерпнут ряд фактов, касающихся универсализации кредитно-финансовых институтов США.

лобанковскими» («nearbanking», «aroundbanking»). Это не совсем точно, так как в их число входят институты, принадлежащие к коммерческим банкам, например семья сберегательных банков. Однако для краткости мы будем пользоваться этим термином, подразумевая под ним «специализированные кредитно-финансовые институты».

Формальное отличие этих институтов от банков состоит в том, что большинство из них оперируют в значительной степени собственными ресурсами, а не средствами, полученными в форме вкладов. Однако оно не носит самодовлеющего характера по двум причинам: во-первых, «собственный» капитал этих учреждений, полученный путем подписки на их акции, не менее «чужой», чем депозиты банков; во-вторых, доля заемных средств у «околобанковских» институтов имеет тенденцию к возрастанию за счет привлечения вкладов на срок от промышленных, торговых и финансовых фирм. Если же говорить о действительном отличии их от банков, то оно заключается в их специализации, о чем говорят уже сами их названия.

Становление обширной семьи специализированных кредитно-финансовых институтов отвечало потребностям развития денежного рынка, так как они капитализировали огромные суммы распыленных среди населения денежных средств, не находивших дорогу к банкам. Тот общеизвестный факт, что сфера движения ссудного капитала не ограничивается деятельностью банков, никогда не проявлялся с такой отчетливостью, как на фоне стремительного роста и распространения «околобанковских» институтов. Но при этом нельзя не видеть, что их развитие было вынужденным следствием монополизации крупнейшими банками двух основных направлений движения ссудного капитала — ссудно-депозитного и инвестиционного. Любой участок финансовой сферы, оставленный без внимания крупными банками, становился объектом их деятельности.

За какие-нибудь 10—15 лет «околобанковские» учреждения достигли исключительных успехов. В США, например, за полтора десятилетия (1946—1959 гг.) ресурсы, привлеченные различными кредитно-финансовыми фирмами, выросли: у ссудно-сберегательных ассоциаций — в 6,5 раза (с 7,4 млрд. до 47,9 млрд. долл.), у взаимно-сберегательных банков — в 2,2 (15,4—34,0 млрд.), тогда

как у коммерческих банков — менее чем в 2 раза (20,2 — 39,5 млрд.)¹.

В Англии, где эти виды финансовых служб получили особое распространение, соотношение сил между коммерческими банками и названными кредитно-финансовыми учреждениями в области мобилизации свободных средств населения и предоставления специализированных услуг также неуклонно изменялось в пользу последних. Развернувшаяся с конца 50-х годов битва со сберегательными кассами за привлечение небольших вкладов была в сущности банками проиграна: к концу 1967 г. на счетах сберегательных касс находилось около 3,5 млрд. ф. ст. Опыт «паевых трестов» («unit-trust» — английский вариант американских инвестиционных компаний открытого типа), сумевших за относительно короткий срок реализовать свои акции на сумму 1 млрд. ф. ст., лишний раз подтвердил ту мысль, что английские вкладчики более не считают банки единственным и наиболее выгодным местом хранения своих сбережений. О страховых компаниях и пенсионных фондах, сумевших мобилизовать в рассматриваемые годы около 10 млрд. ф. ст., т. е. сумму, равную примерно сумме депозитов, находившуюся на счетах клиринговых банков, вообще говорить не приходится. Если к тому же принять во внимание ресурсы, аккумулированные строительными обществами, компаниями потребительского кредита и другими специализированными фирмами, то клиринговые банки отнюдь уже не выглядели в вопросах депозитной деятельности такими монополистами, какими они привыкли видеть себя на протяжении многих десятилетий.

Банки испытывали трудности и с активными операциями. Они не располагали ни опытом, ни достаточно квалифицированным персоналом, чтобы успешно конкурировать с инвестиционными и паевыми трестами по сделкам с ценными бумагами и управлению инвестициями, с компаниями потребительского кредита — в финансировании продаж товаров с платежом в рассрочку и в вопросах жилищного строительства, со сберегательными учреждениями — по немедленным операциям с наличными деньгами («инстант мани», «фри кэш трансферс»

¹ «Federal Reserve Bulletin», September 1959; «American Banker», 20.VI.1960.

и т. д.). Если бы банки решили освоить перечисленные и другие до сих пор им мало известные операции, то это потребовало бы от них больших затрат времени и средств без всякой гарантии успеха, поскольку на данных денежных рынках действовали сложившиеся и окрепшие специализированные институты.

Специализированные кредитно-финансовые учреждения вносили серьезные коррективы в традиционные направления движения капитала, переманивали клиентуру банков, лишали их значительной доли прибыли. Конкуренция между банками и «околобанковскими» институтами превратилась в наиболее острую проблему на денежных рынках в 50—60-е годы. Перед нею как бы на второй план отступило традиционное соперничество между депозитными и инвестиционными банками. От исхода конкурентной борьбы банков с «околобанковскими» институтами зависело чрезвычайно многое, и прежде всего положение банков в современной кредитной сфере, а в более широком плане — их роль «нервных узлов» финансового капитала.

Сама логика борьбы подсказала банкам определенную тактику поведения: она заставляла их становиться не на дорогостоящий и ненадежный (к тому же во многом официально запрещенный) путь диверсификации своих операций, а на путь *приобретения контроля над специализированными кредитно-финансовыми компаниями*, интегрирования их в свою структуру или заключения с сильнейшими из них союза о совместных выступлениях на денежном рынке. Поскольку банки располагают более значительными финансовыми возможностями, чем большинство их конкурентов, эта задача оказалась в основном выполнимой.

Удивительна скорость, с которой банки реагируют на появление каждого нового бизнеса в кредитно-финансовой сфере и внедряются в него. «Лизинг» — долгосрочная аренда оборудования — сравнительно новая отрасль. Во Франции первое общество подобного рода («Локафранс») возникло в 1962 г.; к 1967 г. их число увеличилось до трех. Вскоре одно из них, «Локабай», полностью попало под контроль банка «Компани банкэр» (50,45%), другое, «Вандом-Экипман», — двух банков: «Креди Вандом» (12,38%) и «Сюзэ» (17,16%). В Англии аналогичная судьба постигла многие фирмы, действующие в сфере

обслуживания, компании потребительского кредита и инвестиционные тресты. Успехи банков в осуществлении подобных операций способствуют росту их капиталов и их роли как организаторов движения ссудного капитала.

Второе направление универсализации банков в 50-е и 60-е годы шло *по линии структурного сближения* между основными видами банковских учреждений — депозитными и инвестиционными банками. Однако происходила не столько диверсификация услуг каждого отдельного банка, как это имело место в 20-е годы, сколько взаимное переплетение банков разной специализации. С точки зрения банкиров, подобная практика вполне оправданна. Депозитные банки, например располагавшие самыми крупными активами среди банков, не могли с максимальной выгодой использовать открывающиеся перед ними в этой сфере возможности без опыта и связей инвестиционных банков и разветвленной международной сети зарубежных банков. Поскольку и для банкирских домов доступ к ресурсам депозитных банков открывал широкое поле деятельности, стремление к слиянию часто было взаимным.

Разумеется, в рассматриваемый период не исключалась и диверсификация функций отдельными банками. В качестве примера можно привести реформу банковского дела во Франции в 1966 г. В соответствии с ней резкое различие между двумя категориями банков было в значительной степени смягчено. Депозитным банкам было разрешено принимать вклады на срок до семи лет и предоставлять среднесрочные кредиты; «деловые» банки в свою очередь получили разрешение открывать текущие счета любым клиентам и заниматься краткосрочными операциями.

Слияния между банками разного профиля становятся эффективным инструментом и источником диверсификации банковских функций, что можно проследить на примере американских банков. Расширению диапазона деятельности банка «Чейз Манхэттен бэнк» способствовало то, что образовавшие его банки «Чейз нэшнл бэнк» и «Бэнк оф Манхэттен» имели разную специализацию: первый поддерживал тесные связи с крупными промышленными фирмами, осуществлял операции с ценными бумагами, управлял имуществом пенсионных фондов, активно

выступал на зарубежных рынках, тогда как второй располагал обширной сетью филиалов и имел связи с широкими слоями мелких клиентов. «Ферст нэшнл сити бэнк» возник в результате слияний «Ферст нэшнл бэнк», интересы которого были связаны с крупными корпорациями, и «Нэшнл сити бэнк», имевшего более обширную базу в лице мелких и средних вкладчиков. Сходная ситуация наблюдалась при образовании «Мэньюфэкчурерс Гановер траст» двумя объединившимися банками — «Гановер траст» и «Мэньюфэкчурерс траст». И в том и в другом случае результатом была бóльшая универсализация. Настойчивость, с которой банки стремятся достигнуть ее в ходе слияний и поглощений, показывает пример возникновения «Кемикл бэнк энд траст компани (Нью-Йорк)»: первоначально «Кемикл бэнк энд траст» поглотил «Корн иксчейндж бэнк энд траст», ставя целью приобрести его обширную филиальную сеть; затем он слился с банком «Нью-Йорк траст компани», осуществлявшим крупные операции по управлению доверительной собственностью.

Согласно существующему в США законодательству, функции инвестиционных и депозитных банков довольно четко разделены, и последним, в частности, не разрешено заниматься операциями с корпорационными бумагами. Чтобы получить такую возможность, 21 из 50 крупнейших американских банков в 1968 г. совершили акт формального разделения на банк и корпорацию, причем банк — это основное деловое звено — стал частью корпорации. Так, «Континентл Иллинойс бэнк» формально стал подразделением «Корннел корп.», «Чейз Манхэттен бэнк» — «Чейз Манхэттен корп.», «Бэнк оф Америка» — «Бэнк Америка корп.», «Юнайтэд Калифорния бэнк» — «Вестерн бэнк корп.», «Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго» — «Ферст Чикаго корп.», «Бэнк оф Нью-Йорк» — «Бэнкерс траст Нью-Йорк корп.», «Ирвинг траст К°» — «Чартерд Нью-Йорк корп.», «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон» — «Ферст нэшнл Бостон корп.» и т. д. С помощью этой реформы американские депозитные банки обошли законодательство, запрещающее им заниматься инвестиционной деятельностью, но позволяющее промышленным корпорациям иметь свои банки и приобретать ценные бумаги.

Сравнивая между собой приемы, которыми пользовались в разные периоды банки для достижения функцио-

нального разнообразия, мы можем отметить, что *универсализация осуществляется в принципе двумя методами*. Первый путь заключается в развитии индивидуальным банком, будь то депозитный или инвестиционный, полного набора банковских служб, в результате чего сочетание элементов универсализации и специализации достигается в рамках одного кредитного учреждения. Терминологически этот путь точнее было бы определить как диверсификацию функций. Второй путь — объединение множества различных специализированных кредитно-финансовых учреждений в универсальный банковский комплекс. Данный путь мы с полным правом можем назвать собственно универсализацией. Она может достигаться как посредством объединения в различной форме (слияние, поглощение, приобретение доли участия) самих банков, неодинаковых по своим функциональным характеристикам, так и посредством подчинения крупнейшим банкам кредитно-финансовых учреждений «околобанковского» типа. Между вариантами второго метода мы не видим принципиальной разницы, учитывая, что в условиях интенсивного вторжения коммерческих банков в околобанковские сферы обслуживания (и наоборот) различия между «банковскими» и «небанковскими» институтами, как уже отмечалось, становятся все более несущественными¹.

В современных условиях, когда еще продолжают действовать во многих странах законодательные акты, разграничивающие виды банковской деятельности и соответственно типы банков, наиболее распространен второй метод. Создание универсальных банковских комплексов оживленно комментируется в буржуазной экономической печати. Термины вроде «one stop banking», «financial supermarket» (в смысловом переводе: банки, предоставляющие все виды финансовых услуг, осуществляющие все банковские операции) стали наиболее популярными

¹ Сравнивая специализированные кредитно-финансовые компании, интегрированные в систему банка-гиганта; с институтом небольших специализированных промышленных фирм, выполняющих при монополиях роль поставщиков и подрядчиков (система «квазиинтеграции»), нельзя не обратить внимание на разительное сходство этих явлений, на единообразие методов, которыми пользуются крупнейшие промышленные и банковские монополии для расширения сферы своего влияния.

для определения максимальной диверсификации банковских интересов и характеристики образца «банка 70-х годов».

Пути достижения универсализации могут комбинироваться, между ними могут возникать переходные формы. В частности, в связи с усилением постоянно действующей тенденции к диверсификации в результате появления все новых видов банковского обслуживания второй метод получает в современной практике дальнейшее развитие, но содержание его меняется. Универсальность банковской организации достигается главным образом не за счет диверсификации функций самого банка, а путем создания специализированных филиалов. В этой связи можно говорить о тенденции к сближению двух методов.

Однако второй метод является преобладающим в силу ряда объективных предпосылок. Универсализацию банков чаще всего рассматривают с точки зрения разнообразия банковских услуг, и не без основания, поскольку в этом качестве она выступает на поверхности. Нам, однако, представляется, что многочисленный набор операций есть лишь отражение более глубокого явления, а именно *расширения круга источников поступления в банк денежных средств и круга обслуживаемой клиентуры*. Прямая зависимость между этими сторонами банковской деятельности не вызывает сомнений: недостаточность денежных поступлений в банк (в форме ссудного капитала, некапитализированных денежных вкладов, платы за услуги и т. д.) не только свидетельствует о неразвитости банковских функций, но и препятствует их дальнейшей диверсификации по причине узости финансовой базы.

Универсальность денежных потоков, текущих в банковские сейфы, порождает, если так можно выразиться, «глубинную универсализацию», в развитии которой за последние десятилетия произошли серьезные изменения. Традиционное тяготение определенного вида банков к определенным категориям клиентов (например, депозитных — к персональным вкладчикам среднего калибра, функционирующим промышленникам, которым они предоставляли краткосрочные ссуды; инвестиционных — к монополиям, эмитирующим ценные бумаги или выступающим на рынке долгосрочных кредитов, денежным капиталистам-рантье; страховых и сберегательных ком-

паний — к широким слоям населения и т. д.) во многом теряет свое значение, когда мы обращаемся к опыту универсальных банков. Вся их деятельность свидетельствует о стремлении привлечь средства самых разнообразных клиентов, начиная от сбережений рабочего и мелкого служащего, кончая капиталами крупных фирм и денежных капиталистов.

Главными путями универсализации под углом зрения борьбы за вкладчика и клиента, являются, во-первых, привлечение вкладов представителей широких слоев населения и предоставление потребительского и жилищно-ипотечного кредита; во-вторых, расширение и укрепление связей с крупными промышленными компаниями, денежными капиталистами, некоммерческими обществами (фонды, благотворительные организации и т. д.) по линии ведения текущих счетов, осуществления расчетов, приема вкладов на длительный срок, осуществления доверительных и инвестиционных операций, среднего и долгосрочного финансирования предприятий.

Еще К. Маркс, анализируя роль банков как аккумуляторов и распределителей ссудного капитала, отмечал три источника, из которых к банкам поступают средства, предоставляемые ими затем в виде ссудного капитала заемщикам. Это: 1) денежный капитал промышленных и торговых капиталистов, временно не занятый в процессе кругооборота; 2) денежный капитал рантье, выделившийся в самостоятельную форму и приносящий проценты; 3) небольшие суммы денежных сбережений и постепенно потребляемых доходов, которые могут функционировать как ссудный капитал только после того, как будут объединены банками в большие суммы¹. Универсализация банков преследует цель слить воедино три денежных потока, направить их по одному адресу — адресу универсального банковского комплекса. Подобную концентрацию денежных ресурсов под централизованным руководством головной компании комплекса можно рассматривать как фактор его дальнейшего обобществления.

Особенное влияние на банковский бизнес оказало изменение отношения крупных учреждений к небольшим сбережениям трудящихся. После того как привлечение мелких и даже мельчайших вкладов помогло калифор-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 442—443.

нийскому «Бэнк оф Америка» стать первым банком капиталистического мира, пренебрежительное отношение к скромному вкладчику сменилось настоящей охотой на него. Текущие счета и сберегательные вклады населения неуклонно увеличивают свою долю в привлеченных ресурсах депозитных банков.

Итак, современный этап универсализации банков имеет существенное отличие по сравнению с предыдущим периодом по методам ее достижения, многообразию вовлеченных в нее кредитно-финансовых подразделений, охвату клиентуры и расширению источников накопления ссудного капитала. Все это внесло серьезные изменения в соотношение сил между основными участниками процесса универсализации — депозитными и инвестиционными банками — в пользу первых, поскольку специфика функционирования депозитных банков в большей степени отвечает потребностям движения основных масс ссудного капитала.

Во-первых, для этой категории банков свойственно наиболее полное и постоянное использование упоминавшихся выше каналов привлечения денежных средств, берущих начало от функционирующих капиталистов, рантье и мелких вкладчиков, тогда как для инвестиционных банков контакты с крупными клиентами носят спорадический характер на период сделки, эмиссии ценных бумаг и т. д., а широкие слои населения обычно не прибегают к их услугам. Этим объясняется тот факт, что крупнейшие депозитные банки по величине собственного и привлеченного капитала в десятки раз превосходят известные инвестиционные дома. Сам метод мобилизации средств путем привлечения широкого круга подписчиков и соответственно статус депозитных банков как акционерных компаний выгодно отличается от общественного положения инвестиционных банков, сформировавшихся исторически как семейные фирмы или товарищества на паях.

Во-вторых, аккумуляция в руках депозитных учреждений больших средств и их более гибкий статус позволяют им осуществлять более обширную и разнообразную программу кредитования и укреплять тем самым свое влияние в различных секторах капиталистической экономики. Крупнейшие депозитные банки осуществляют по сути дела все важнейшие в современных условиях бан-

ковские операции: финансирование промышленных и торговых фирм на длительный срок, доверительное управление имуществом, кредитование конечного потребления (потребительский и ипотечный кредит).

В-третьих, в руках депозитных банков сосредоточены основные нити связи с промышленностью, а именно ведение банковских счетов предприятий, осуществление по их поручению расчетов. Эта функция, являясь исторически первой и важнейшей банковской функцией, в немалой степени способствовала формированию новой роли банков, позволяя им, как отмечал В. И. Ленин, сначала точно узнавать состояние дел своих клиентов, а затем влиять на их ход¹.

Крупные депозитные банки расширяют сферу своих услуг, добиваясь контроля над специализированными кредитно-финансовыми компаниями. Они же кладут начало и новой ветви специализации, находящейся в прямой зависимости от величины капитала банковского учреждения. Речь идет об операциях, которые под силу только банкам-гигантам, например: эмиссия государственных ценных бумаг, управление крупными состояниями (в частности, пенсионных фондов), размещение крупных заграничных займов, ведение корреспондентских счетов для банков среднего и даже крупного масштаба и т. д. Подобные операции — по своей сути специальные, поскольку доступны ограниченному числу банков-гигантов, — в свою очередь расширяют диапазон их деятельности.

Напротив, имеется ряд признаков, свидетельствующих об относительном ослаблении позиций инвестиционных банков. Их влияние всегда базировалось не на привлечении больших масс капитала из разнообразных источников, что характерно для депозитных банков, а на умении контролировать основные денежные потоки (или по крайней мере активно и прибыльно участвовать в передвижении больших масс ссудного капитала) с помощью владения контрольными пакетами акций, личной унии, обширных связей в деловых и правительственных кругах. Однако усиление депозитных банков, а также перемещение центра тяжести хозяйственной жизни из сфер традиционного влияния банкирских домов (транспорт, торгов-

¹ См. В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 331.

ля, горнодобывающие отрасли и т. д.) в новые и новейшие отрасли экономики и активизация специализированных кредитно-финансовых компаний привели к тому, что основные денежные потоки вышли из-под преимущественного контроля инвестиционных банков и диапазон их деятельности в общей массе операций на рынках ссудного капитала относительно сузился¹.

Немалую роль в относительном ослаблении инвестиционных банков играло то, что они при осуществлении своих операций, как правило, опираются на кредиты депозитных учреждений. В длительном плане можно поэтому говорить о том, что депозитные и инвестиционные банки как бы поменялись ролями, подчеркивая тенденции постепенного преобладания первых. На чаше весов конкурентной борьбы по созданию наиболее жизнеспособных крупных диверсифицированных комплексов концентрация больших масс капитала оказалась, по-видимому, более весомым аргументом, чем искусство банковского бизнеса.

Успех инвестиционных банков зависит от таких, не поддающихся точному количественному учету факторов, как традиции, репутация, опыт, доступ к источникам информации, квалификация персонала, искусство биржевых операций, т. е. всего того, что позволяет им быстро выполнять сложные и разнообразные поручения клиентов. Однако в определенный момент эти качества стали способствовать дальнейшему ослаблению их позиций. Накопленный многолетний опыт и мастерство банкирских домов по части всевозможных банковских операций, особенно по учредительству, реорганизации, слиянию и поглощению предприятий, обширные связи с многочисленными финансовыми учреждениями и другие свойства этих банков стали весьма притягательны для мощных де-

¹ На практике это выражается в том, что все большее распространение получает «прямое» размещение ценных бумаг капиталистическими предприятиями среди крупных подписчиков (пенсионных фондов, страховых компаний и т. д.) или при помощи конкурентных торгов. Инвестиционные банки в таких ситуациях выступают в лучшем случае как посредники между эмитентом и инвестором, довольствуясь агентским вознаграждением. Увеличились в общей массе эмиссий выпуск государственных ценных бумаг, подписчиками на которые выступают депозитные банки. Среди корпорационных ценных бумаг упала доля простых акций, которые являются основным объектом деятельности для инвестиционных банков.

позитных банков, стремившихся создать универсальные финансовые комплексы. Приобретение инвестиционных банков или хотя бы доли их акций, установление над ними контроля со стороны депозитных банков стали далеко не единичными событиями в ходе универсализации банков¹.

Если к тому же вспомнить сказанное выше о «глубинной универсализации», то связь процессов централизации капитала и универсализации функций банков представляется несомненной. Они как бы две стороны одного процесса. Но если централизация капитала характеризует его с количественной стороны, то универсализация функций — с качественной.

Универсализация банковского капитала, особенно когда она осуществляется вторым методом, ставит под сомнение традиционную терминологию, согласно которой к собственно банкам относят практически депозитные и инвестиционные банки. Большинство остальных кредитно-финансовых учреждений причисляются к «небанков-

¹ Английские банкирские дома принадлежат к числу старейших, опытных и широко известных банковских организаций инвестиционного типа, но и они испытали на себе всю тяжесть агрессии клиринговых и контролируемых ими «заморских банков». В 1960 г. «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка», стремясь расширить диапазон услуг, приобрел старый банкирский и торговый дом «Бальфор Вильямсон», располагавший большим количеством отделений в Северной и Южной Америке. Данная операция была подчинена одновременно целям универсализации и внешней экспансии. В ноябре 1965 г. мощное банковское объединение «Чартерхауз групп» завершила переговоры по приобретению за 750 тыс. ф. ст. банкирского дома «Дж. Ф. Томассон». Работники этого банка влились в штат дочернего банкирского дома упомянутой группы «Чартерхауз Джефет», который после слияния стал называться «Чартерхауз Джефет энд Томассон». Несколько позже поглощению подвергся более крупный банкирский дом «Вильям Брандс санс», контрольный пакет акций которого приобрел «Нэшнл энд Гриндлейз бэнк» за 2,75 млн. ф. ст. Обе стороны в опубликованном заявлении (банкирский дом будет действовать под старым именем) выразили уверенность, что тесная ассоциация между ними позволит им предложить своим клиентам более полный набор услуг. В свою очередь присоединение к депозитному банку открыло перед банкирским домом доступ к большим финансовым ресурсам, которые позволили ему увеличить объем своей инвестиционной и акционерной деятельности. И на этот раз речь шла не только об увеличении объема и разнообразии услуг, но и о территории обслуживания: основной район деятельности «Нэшнл энд Гриндлейз бэнк» — Африка и Азия, тогда как важнейшие связи банкирского дома сосредоточены в Европе и Латинской Америке.

ским». Условность подобного деления в обстановке растущего сращивания «банковских» и «небанковских» учреждений очевидна. Понимание этой условности проявляется в том, что их все чаще именуют «околобанковскими» (тем самым как бы приближая их к банку), а отдельные их категории прямо именуют банками, например сберегательные, почтово-сберегательные, взаимно-сберегательные банки. *Универсальный банковский комплекс*, являющийся представителем современного монополистического банковского предприятия, служит примером единства самых разнообразных кредитно-финансовых учреждений, различных функций ссудного капитала.

Сказанное отнюдь не означает, что в послевоенные годы наблюдается непрерывный процесс деградации инвестиционных банков как носителей высокоспециализированных и сложных банковских функций. Речь идет об изменении соотношения сил между депозитными и инвестиционными банками, т. е. о категории сугубо относительной. На фоне в общем неблагоприятной для инвестиционных банков тенденции они не раз активизировали свою деятельность. Этому в немалой степени способствовало то, что в ходе размежевания функций между ними и депозитными банками они «унаследовали» инвестиционные операции последних, что помогло им завоевать большое влияние среди различных инвестиционных компаний, обретших «второе дыхание» в 50—60-х годах. Бесспорно также и то, что ускоренные темпы централизации капитала, сопровождавшиеся массовыми слияниями, поглощениями и реорганизациями, также раздвинули границы применения опыта и искусства инвестиционных банков. Все это позволило крупным инвестиционным банкам образовать практически равноправное партнерство с коммерческими банками. Любопытный случай совпадения интересов при относительном равенстве сил продемонстрировали депозитный «Нэшнл коммершл бэнк оф Скотлэнд» и банкирский дом «Шродер Вегг энд К^о», которые в феврале 1965 г. образовали совместный инвестиционный банк «Нэшнл коммершл энд Шродерс».

Чтобы усилить сопротивление притязаниям депозитных банков, инвестиционные банки стали на обычный в таких случаях путь укрупнения и совершенствования организационной и функциональной структуры. Сообщения об объединении инвестиционных банков разного ка-

либра и профиля довольно часто появляются на страницах экономической прессы. Обращаясь опять к опыту английских банков, отметим наиболее интересные события в этой области: «С. Дж. Ворбург» поглотил «Силлмэн бразэрс», «Шродер» объединился с «Хелберт Вэгг энд К⁰», «Лазар бразэрс» приобрел «Эдвард де Стейн К⁰», «Филипп Хилл, Хиггинсон» объединился вначале с «Эрландерс», а затем с «М. Сэмьюэль». Объединение последних банков в один под названием «Хилл, Сэмьюэль» было расценено как в высшей степени «естественное» событие. Оба банка совместно представляют весь набор банковских услуг, но акцент их деятельности различен. «М. Сэмьюэль» концентрируется на операциях с иностранной валютой и акцепте векселей, а «Филипп Хилл», учитывая его прочные связи с местным и заграничным промышленным капиталом и операции по размещению займов, — на инвестиционной деятельности. Объединение банков можно, следовательно, рассматривать как движение в сторону создания организации, которая может осуществлять практически все операции, свойственные инвестиционным домам. «Главная цель их объединения состояла в том, чтобы создать один большой институт из двух сравнительно небольших. Этот вынужденный шаг был продиктован предчувствием, что в обстановке последних событий дома и за границей, воздействовавших на банкирские дома, диверсифицированные большие банки окажутся в лучшем положении, чем менее диверсифицированные и небольшие. Кажется в высшей степени вероятным, что рационализация банкирских домов вступила в новую фазу»¹.

Образование «Хилл, Сэмьюэль» можно рассматривать как меру, продиктованную усилением конкуренции не только со стороны местных депозитных, но и заграничных банков. Чтобы устоять против натиска американских инвестиционных домов, английские фирмы должны были укрупнить капитал и увеличить штат квалифицированных работников, поскольку в современных условиях банкирский дом должен быть подготовлен одновременно вести несколько крупных операций².

¹ «Investors Chronicle», January 15, 1965.

² В результате объединения новый банкирский дом стал располагать подписным акционерным капиталом — 9,2 млн. ф. ст., активами — 163 млн., штатом специалистов — 500 человек, конторами в

Универсализация и специализация являются важнейшими производственными характеристиками современных банков. Однако эти понятия далеко *выходят за рамки производственных категорий*. Современная универсализация, основанная на интеграции разнотипных кредитно-финансовых компаний, означает одновременно и централизацию — в большей или меньшей степени — капиталов участников. Даже если не происходит органического объединения фирм, установивших тесный контакт на почве взаимодополняемости их функций, постоянные деловые связи между ними тем не менее позволяют им руководствоваться едиными деловыми соображениями в вопросах использования их капиталов.

4. МЕТОДЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И УНИВЕРСАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА

Практика последних 10—15 лет, выразившаяся в образовании крупных диверсифицированных банковских комплексов, позволяет сделать выводы более общего порядка относительно методов централизации и универсализации капитала. Эти выводы могут оказаться не бесполезными при исследовании международных банковских монополий, использующих аналогичные или сходные формы слияний, поглощений, установления контроля и т. п.

Банки являются теми структурными подразделениями капиталистического хозяйства, через которые реализуются основные формы движения ссудного капитала, призванного обслуживать функционирующий производительный капитал. Они имеют часто более обширный и более постоянный круг клиентов, чем сопоставимые по капиталу промышленные фирмы, с большинством клиентов общаются непосредственно, минуя промежуточные стадии, неизбежные в процессе продвижения товара промышленными компаниями. Современный банк, кроме того, не только аккумулятор и распределитель капиталов,

Лондоне, Манчестере, Дублине, Джерси, Йоганнесбурге и ассоциированными компаниями в Австралии, Родезии, Нигерии. Сеть заграничных учреждений, а также связи с «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» (который, будучи пайщиком «М. Сэмьюэль» с 1962 г., владеет 7% акций объединенного банка) позволили ему расширить географический район своей деятельности.

но и важнейший источник информации, экспертизы, консультаций и других услуг для своих клиентов. Сплошь и рядом отправление этих функций отнимает у ведущих банковских работников больше времени, чем основные кредитные операции. В этом своем качестве банки выполняют задачи, которые в производственной сфере возложены на специализированные консультирующие фирмы.

Специфические черты функционирующего ссудного капитала накладывают печать своеобразия на формы и методы его централизации, определяют выбор субъектов для участия в этом процессе. Одна из особенностей состоит в том, что структурная централизация объединяемых капиталов ведет одновременно к функциональной универсализации образованного комплекса. Это дает основание рассматривать отмеченные два явления как части единого процесса. Поэтому формы и методы централизации банковского капитала во многом тождественны формам и методам его универсализации.

Многочисленные случаи *слияний и поглощений*, происшедшие в последнее десятилетие, говорит о том, что эти средства продолжают играть важную роль в структурной перестройке кредитной системы капитализма. Более того, в соответствии с основной целью централизации — создания банков-гигантов — они получили дальнейшее развитие.

До сравнительно недавнего прошлого представление о слиянии как методе укрупнения капитала, обычно связывалось со средними в лучшем случае крупными фирмами. Опыт образования банков-гигантов из крупных банковских монополий заставил подойти к оценке данного явления с более широкой точки зрения. Оказалось, что при наличии высокого уровня концентрации банковского капитала и в условиях относительного «равновесия сил» между ведущими банковскими монополиями страны слияние остается практически единственным способом радикального решения назревших противоречий. Объясняется это тем обстоятельством, что захват конкурирующего гигантского предприятия — дело весьма трудное. Кроме того, как уже отмечалось выше, в современных условиях не практикуется образование банков-гигантов путем объединения большого числа средних банковских фирм.

Возможности осуществить по-настоящему крупные

масштабные слияния представляются относительно не часто; поэтому инициатива банков лидирующей группы в их стремлении к дальнейшему росту направляется также по пути подчинения своих коллег, расположенных на иерархической лестнице ступенью ниже, т. е. банков также достаточно крупных и являющихся конкурентами. В результате подобной практики в Англии, например, почти полностью исчезла прослойка банков, занимавших доселе ближайшие ярусы от вершины банковской пирамиды. Так, в 1962 г. «Нэшнл провиншл бэнк» (после слияния в 1968 г. с «Вестминстер бэнк» группа именуется «Нэшнл Вестминстер бэнк») приобрел большой провинциальный клиринговый банк «Дистрикт бэнк», «Мидлэнд бэнк» поглотил «Норзерн бэнк», «Барклейз бэнк» захватил контроль над «Мартинз бэнк» (1969 г.). Подобная практика нашла особое распространение в сфере международного банковского бизнеса. С целью усиления своего влияния за рубежом клиринговые банки подчинили своему влиянию группу крупных «заморских» банков. «Барклейз бэнк» владеет 55% акций «Барклейз ДКО», «Ллойдз бэнк» приобрел полный контроль над «Нэшнл бэнк оф Нью Зилэнд» и т. д. Тенденция к подчинению крупных банков еще более крупным банкам прослеживается и в других странах, в частности в США, во Франции.

Интересно отметить одну особенность, которая встречалась и ранее, но теперь приобрела характер правила. Суть ее заключается в том, что потерявшие фактическую самостоятельность банки продолжают действовать под старым именем, сохранять отдельный баланс и выполнять прежние функции, так что поверхностному наблюдателю представляется, что ничего не изменилось. Если исходить только из внешней стороны дела, то упомянутый «Нэшнл провиншл бэнк» является федерацией, включающей помимо него самого «Дистрикт бэнк», «Коутс бэнк» и «Айл оф Мэн бэнк»: все три дочерние компании отдельно указываются в его годовых отчетах, имеют самостоятельную бухгалтерию, автономные головные конторы и советы директоров. Однако их фактическое объединение под руководством первого проглядывает в каждой детали: унифицировании методов бухгалтерского учета, взаимном обмене директорскими постами и информацией, совместных выступлениях и т. д.

Подобная тактика продиктована прежде всего спецификой банковской деятельности, которая продолжает играть немалую роль и в век банков-гигантов. Поглощенное кредитное учреждение почти наверняка имеет свое индивидуальное лицо в смысле выполняемых функций, контингента клиентов, географического района деятельности. Даже незначительная ломка в любом из отмеченных направлений чревата сокращением клиентуры и объема операций. Сохранение в неприкосновенности названия, структуры и функциональных особенностей приобретенного предприятия, кроме того, облегчает головному банку борьбу против антитрестовского законодательства, существующего в ряде стран, маскируя фактический контроль над предприятием.

В действительности потеря финансовой самостоятельности означает одновременно лишение права разрабатывать политику банковского бизнеса и принимать самостоятельные ответственные решения — и то и другое становится прерогативой головной конторы. Открытая В. И. Лениным закономерность капиталистической централизации капитала, при которой «миллионы мелких, средних и даже части крупных «хозяев» оказываются на деле в полном порабощении у нескольких сотен миллионеров-финансистов»¹, становится по мере увеличения масштабов концентрации капитала все более применимой именно к крупным капиталистическим предприятиям, в том числе к банкам.

Ведущий орган деловых кругов Великобритании журнал «Экономист», анализируя ситуацию, сложившуюся в результате серии поглощений среди английской банковской элиты, писал: «Было время, когда Комитет лондонских клиринговых банков состоял из людей, которые действительно принимали участие в бизнесе депозитных банков. Этого больше нет. Банковские слияния последнего времени в отличие от имевших место ранее предусмотрительно оставляли нетронутой индивидуальность и организационную структуру поглощаемых банков, сохраняя магическое число лондонских клиринговых банков — 11. Только шесть из них могут в настоящее время говорить от своего имени. Эта практика имела своим результатом все более несбалансированное и нереальное пред-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 311.

ставительство в комитете. Весьма жаль, что Комитет лондонских клиринговых банков не является представительным в той степени, в какой он мог бы быть, поскольку много, слишком много важных решений в английском банковском деле зависит сейчас от соглашений, принимаемых внутри него»¹.

Таким образом, сохраняя формальную независимость поглощенным компаниям, материнские банковские монополии преследуют еще одну цель — усилить позиции в национальных ассоциациях банкиров в целях успешной борьбы с конкурирующими группировками.

Весьма ответственную роль в системе мер, способствующих централизации капитала, играет расширение банком сети отделений. Наличие многочисленных опорных пунктов, охватывающих большую территорию, является одним из наиболее существенных признаков современной банковской монополии. Именно периферийные отделения служат орудиями наиболее полной концентрации и универсализации банковского капитала, позволяя доводить услуги банков до широкого круга клиентов и способствуя сбору распыленных денежных средств населения. Поэтому нельзя рассматривать разветвленную систему отделений только как экстенсивный показатель территориального расширения деятельности банков — одновременно это и признак интенсификации банковской деятельности.

Сказанное объясняет бурный рост банковских отделений в последние десятилетия и ту настойчивость, с которой банки стремятся устранить препятствия, стоящие на этом пути. Англия всегда была страной многофилиальных банковских систем, которые сыграли основную роль в превращении денежного рынка страны в один из наиболее развитых денежных рынков в капиталистическом мире. В 1966 г. крупнейшие банки имели внутри страны около 12 тыс. отделений, спустя два-три года — уже на тысячу больше. В ФРГ в 1957 г. были отменены последние ограничения, препятствовавшие открытию отделений, после чего количество отделений начало бурно расти: в 1956 г. у «гроссбанков» их было 787, а 1965 г. — 1670.

¹ «The Economist», Decembre 18, 1965; по поводу данной цитаты заметим, что число банков, «говорящих от своего имени», в 1970 г. сократилось до четырех.

В январе 1967 г. французские банки получили право свободно открывать отделения на территории всей страны, но и до этого момента рост числа отделений в стране происходил довольно быстро: их число выросло с 3326 в 1948 г. до 4080 в 1969 г.

Банковская система США, типичным представителем которой традиционно являлся бесфилиальный банк (в этом ее отличие от банковских систем западноевропейских стран), неуклонно развивается в направлении создания банковских организаций, располагающих большим количеством отделений. В 1962 г. число банковских отделений превысило 12 тыс., что было в 2,5 раза больше, чем в 1950 г. (за прошедшие 20 лет, с 1930 по 1950 г., их количество увеличилось всего на $\frac{1}{3}$). Удельный вес банков, имеющих отделения, увеличился за эти годы с 9 до 20%; произошла заметная либерализация местных законов, в соответствии с которыми в середине 60-х годов беспрепятственно открывать отделения могли банки 34 штатов (на своей территории), тогда как в 1929 г. это право действовало лишь в 19 штатах. Американский журнал следующим образом оценивает перспективы развития бесфилиальных и филиальных банков: «... распространение филиальных банков, способных доставить на массовый рынок множество финансовых услуг по низкой цене, привело к преобразованию всего банковского дела и угрожает самому существованию бесфилиальных банков... Многие бесфилиальные банки существуют просто потому, что законы штатов препятствуют открытию филиалов или ограничивают возможность филиальных операций»¹.

Цифры, свидетельствующие о быстром расширении количества отделений и тем самым о крепнущей тенденции к созданию многофилиальных систем, требуют вместе с тем дифференцированного подхода. Развитие филиальной сети, за исключением случаев, когда она возникает на базе поглощений других банков, не идентично централизации капитала. Но опосредствованная связь с процессом централизации капитала несомненна. Расширяя филиальную сеть, головной банк, безусловно, укрепляет свои позиции в борьбе с конкурентами и имеет лучшие шансы поставить их под свой контроль. Возможен и пря-

¹ «Business Week», February 21, 1959, p. 42.

мо противоположный вариант, а именно когда наличие многочисленных филиалов у одного банка делает его весьма желательным объектом притяжения для другого банка, который не располагает собственными отделениями и в слиянии с первым видит наилучшие возможности установить контакты с широкими кругами клиентуры. Практика слияний крупных американских банков дает тому убедительные доказательства¹.

Развитая сеть отделений в обоих вариантах, т. е. когда многофилиальный банк выступает инициатором слияния или является объектом агрессивных устремлений другого банка, играет нередко роль условия, предпосылки для предстоящих слияний и поглощений. Подлинный акт централизации капитала имеет место только в том случае, когда филиал организуется на базе поглощенного банка. В Соединенных Штатах таким путем формируется около $\frac{1}{4}$ всех филиалов. Возможно, что в Западной Европе этот процент выше, так как правительственные органы ряда стран поощряют включение небольших банков в структуру гигантских корпораций на правах отделения. Таким образом, частный случай централизации капитала путем расширения сети филиалов сводится все к тому же методу поглощения, рассмотренному выше. Разница лишь в том, что если ранее речь шла о поглощениях крупного масштаба, то теперь — о судьбе небольших банковских учреждений.

На базе централизации возникли так называемые *многобанковские системы*. В центре такой системы обычно находится холдинг-компания, владеющая контрольными пакетами акций других банков и на этой основе контролирующая их².

¹ Так, при слиянии «Чейз нэшнл бэнк» с «Бэнк оф Манхэттен» первый банк получил доступ к 65 отделениям и обширной клиентуре второго. В результате объединения старейшего банка Уолл-стрита «Нью-Йорк траст компани» (7 отделений) с «Кемикл корн эксчендж бэнк» (94 отделения) под одним руководством оказались объединенными «крупные оптовые операции с не менее обширным «розничным» бизнесом» («Journal of Commerce», June 3, 1959). Слияние «Гановер бэнк» (9 отделений) с одним из крупнейших «розничных» банков США, «Мэньюфэкчурерс траст компани» (119 отделений), решило задачу расширения операций с мелкими клиентами и означало образование банка смешанного типа («The Financial Times», 25.IX.1961).

² В этой связи следует отметить, что холдинговые группы, которые обычно ассоциируются с многобанковскими системами, не

Между многофилиальными и многобанковскими системами имеется много общего, но есть и существенные различия. Структурными звеньями первых являются отделения, число которых может превышать тысячу, причем они полностью лишены финансовой и производственной самостоятельности. У вторых, напротив, количество подчиненных банков обычно не превышает одного-двух десятков, их подчинение носит чисто финансовый характер, а в производственной деятельности они сохраняют значительную самостоятельность и присущую им ранее специфику. В этом смысле холдинговые группы гораздо ближе смыкаются с многофилиальными системами, периферию которых составляют не отделения, а дочерние и ассоциированные компании, отличаясь от последних лишь тем, что их участники пользуются большей свободой в своей оперативной деятельности. Эти черты холдинговых групп объясняют, почему они получили особое распространение в странах, в которых ограничивается расширение сети филиалов, например, в Соединенных Штатах. По опыту западноевропейских стран замечено также, что по мере либерализации банковского законодательства роль холдингов относительно усиливается, а контролируемые головными конторами фирмы зачастую превращаются в обыкновенные отделения. С другой стороны, многобанковские системы имеют общие черты с банковскими союзами, связанными узами предварительной централизации капитала. Различие между ними проходит по весьма трудно уловимой границе, которая отделяет простое владение акциями другого банка от владения, дающего право контроля над ним.

Таким образом, в структурном плане банковские холдинги являются довольно гибкими организациями. Имея общие черты с представителями многофилиальных систем, они часто занимают промежуточную позицию меж-

исчерпывают этого понятия. В 20-х и 30-х годах в банковском мире были весьма широко распространены так называемые цепи, представлявшие собой группу банков, связанных узами последовательной финансовой зависимости, замыкавшейся на головном банке. Однако «цепи» оказались менее удобной формой для целей современной централизации банковского капитала и в настоящее время сохранили свое значение главным образом как «фамильная» форма контроля. Данный факт свидетельствует о значительной способности к приспособлению, заложенной в институте многобанковских систем.

ду банками и союзами банков. Однако это не дает основания рассматривать их как неустойчивые и временные звенья банковской системы. Напротив, холдинговая форма организации группы банков и их филиалов в единую организацию бывает иногда наиболее удобной, особенно в тех случаях, когда речь идет о международных банковских образованиях.

«Философия холдинг-компаний заключается в том, чтобы распределять риски и поощрять развитие индивидуальных компаний, используя возможности центрального финансирования и консультации»¹, — заявляет один из директоров крупной банковской организации «Чартерхауз групп», которой присущи многие черты холдинговой системы. Банки, входящие в холдинговую группу и имеющие в силу этого поддержку из центра, имеют определенные конкурентные преимущества перед равновеликими банками-одиночками, вынужденными полагаться на собственные силы. Вместе с тем многобанковые системы представляют собой достаточно консолидированные образования, о чем свидетельствует список крупнейших международных банковских монополий, среди которых присутствуют холдинги².

Холдинговая группировка обладает еще рядом преимуществ, важнейшим из которых является потенциальная возможность к универсализации. Ее требования, столь существенные для успеха современного банковского бизнеса, могут сравнительно легко учитываться головной компанией при создании группировки.

Следует также учитывать, что холдинговая форма централизации капитала является наиболее доступной в странах, в которых законодательство иногда сдерживает стремление банков открывать отделения и покупать акции других банковских учреждений. В подобной обстановке возможность создавать холдинговые группы открывает крупным банкам определенные перспективы³.

¹ «The Financial Times», 22.III.1967.

² См. например, «The Bankers List of Leading Commercial Banks». — «The Banker», June 1970, p. 628—639.

³ В США, например, банковский закон 1933 г. ограничивает право приобретения одним банком ценных бумаг другого, но не мешает многим холдинг-компаниям держать до 100% акций банков. Ведущий банковский холдинг на востоке США — «Марин мидлэнд корп.» владеет 98% акций 12 банков (в том числе крупных банков: «Марин

Преимущества, свойственные многобанковским системам, объясняют их значительную распространенность. В США, например, в 1951 г. была зарегистрирована 31 холдинговая компания с числом контролируемых банков 388, в 1961 г. — соответственно 46 и 427, в 1970 г. количество холдинг-компаний превысило сотню, а подконтрольных банков — 600.

В практике банковских холдингов сочетаются четыре направления централизации капитала. Первое, вытекающее из самой природы холдинга, заключается в приобретении контрольных пакетов акций многочисленных банковских институтов; второе — укрупнение масштаба входящих в него банков путем слияний; третье — превращение небольших банков в отделения укрупненных таким образом банков; четвертое — участие наиболее крупных подразделений группы в структурных преобразованиях головного банка, вплоть до принятия на себя части его функций. Отмеченные черты в равной степени присущи банковским холдингам любой страны, а также международным холдингам. Последнее направление централизации наименее известно, и его интересно продемонстрировать на следующем примере из практики французских банков.

В октябре 1966 г. было принято решение о слиянии одного из ведущих «деловых» банков Франции, «Банк де л'Юньон паризьен», с «Банк де ля компани финансьер де Сюэз». Образовавшийся банк под названием «Компани финансьер де Сюэз э де л'Юньон паризьен» был превращен в холдинг-компанию банковской группы. Парижский банк передал все оперативные функции своей дочерней компании «Банк де л'Юньон паризьен КФКБ», а финансовая компания Суэца — поглощенному ею крупному провинциальному банку «Юньон де мин л'Энен», на базе которого она создала деловой банк «Банк де Сюэз э де л'Юньон». Оба оперативных подразделения

мидлэнд грейс траст компани оф Нью-Йорк» и «Марин мидлэнд траст компани оф вестерн Нью-Йорк» и «Марин мидлэнд грейс траст компани оф вестерн Нью-Йорк» в Баффало), располагающих в совокупности 250 отделениями. Еще более наглядный пример являет крупнейший банковский холдинг США и мира — «Вестерн бэнк корп.», который контролирует 23 банка в 11 штатах западнее Техаса (в том числе три ведущих «штатных» банка — «Юнайтед Калифорния бэнк», «Ферст нэшнл бэнк оф Орегон» и «Ферст нэшнл бэнк оф Аризона»).

работают в контакте¹. Данный случай интересен тем, что французские банки избрали форму «холдингового» слияния в качестве наиболее приемлемого, позволяющего первоначально отделить контрольно-управленческие функции от оперативной деятельности, а затем постепенно сблизить довольно разнотипные структуры заинтересованных банков.

Итак, холдинг-компании, владеющие акциями многочисленных банков, часто выполняют роль посредников и катализаторов при слияниях. Кроме того, холдинговая структура обладает определенной гибкостью для того, чтобы стать формой централизации самых различных банков. И то и другое соображение приобретают важное значение, когда речь заходит о формировании международных банковских группировок, потенциальные участники которых обладают «несовместимостью» в самых различных смыслах: правовом, структурном, функциональном. Многобанковская система, построенная по принципу холдинга, может в подобных ситуациях стать весьма удобной формой организации банковского капитала.

Банки все шире используют в своей практике *приобретение части акций других банков, взаимное участие в акционерном капитале друг друга, создание совместных дочерних компаний*. Эти методы могут и не сопровождаться поглощением или слиянием компаний. Так, например, ряд банков может создать совместное дочернее предприятие при условии, что ни одному из участников не принадлежит контрольный пакет. Точно так же, обмен акциями еще не означает централизации капитала, если речь идет о приобретении незначительной части этих акций. Однако все эти приемы нередко служат первой ступенью, ведущей в последующем к полному поглощению одних банковских компаний другими. А главное, даже в своей первоначальной форме они представляют чрезвычайно удобное и распространенное средство контроля немногочисленных монополий над основной массой ресурсов, сосредоточенных в банковской сфере, и в силу этого превратились в наиболее массовый метод формирования банковских союзов.

В послевоенные годы крупные английские депозитные банки произвели значительные капиталовложения в ак-

¹ «Agence économique et financière», 9.III. 1967.

ции английских банков, действующих главным образом за границей. «Ллойдз бэнк» приобрел 22,5% акций «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка» и 25% акций «Нэшнл энд Гриндлейз бэнк». Другому клиринговому банку, «Нэшнл Вестминстер бэнк», принадлежит по 10% капитала «Нэшнл энд Гриндлейз бэнк» и «Стандард бэнк»; 5% акций последнего владеет также «Мидлэнд бэнк». Финансовые узы связывают лондонские банки практически со всеми мало-мальски крупными кредитными институтами Шотландии и Северной Ирландии. Английская печать уже не берется судить о точной доле финансового участия (употребляя в этом случае нейтральное определение links, т. е. связи), но признает тесную зависимость «Бритиш Линен бэнк» от «Барклейз бэнк», «Клайсдейл бэнк», «Белфаст бэнкинг корп.» и «Норзерн бэнк» от «Мидлэнд бэнк», «Нэшнл коммершил бэнк оф Скотлэнд» от «Ллойдз бэнк» и «Уэстер бэнк» от «Нэшнл Вестминстер бэнк». Перечисленные банки, зависимые от лондонских гигантов, в свою очередь оказывают сильное влияние на деятельность более мелких провинциальных банков посредством владения частью их акций.

В результате подобной системы «цепного» участия в акционерном капитале члены «большой четверки» держат под наблюдением около $\frac{4}{5}$ активов английской банковской системы. Отмечая высокую степень концентрации банковского капитала в Великобритании, следует подчеркнуть, что метод финансового участия играет важную роль также в централизации ссудного капитала в ФРГ, Франции, Канаде, Италии и других странах. В Канаде, например, нити финансового участия и контроля тянутся к 25 коммерческим банкам, среди которых пять крупнейших — «Ройал бэнк оф Кэнада», «Кэнэдиен империэл бэнк оф коммерс», «Бэнк оф Монреаль», «Бэнк оф Нова Скотиа» и «Торонто доминион бэнк» — в 1968 г. контролировали около половины активов всех кредитно-финансовых учреждений страны¹. Девять ведущих банков Италии имели в 1963 г. акции банковских предприятий на сумму 721 млрд. лир, из которых $\frac{3}{4}$ приходилось на долю «Кредито итальяно», «Банко ди Рома» и «Банка commerciale italiana»².

¹ БИКИ, 9/VIII 1969.

² Banca d'Italia. «Bollettino», 1964, N 2, p. 153.

Приобретение крупным банком части акций более мелкого банка часто служит первым шагом на пути полного подчинения второго. Хорошо известным примером такого развития событий служит подчинение «Барклейз бэнк ДКО» клиринговому банку «Барклейз бэнк», который добился путем этого увеличения своей доли в акционерном капитале первого до 55%. В настоящее время рассматривается вопрос о его полной ассимиляции. Таковую же цель преследовал «Ллойдз бэнк», когда он в 1965 г. предложил «Нэшнл бэнк оф Нью Зелэнд» сделку по обмену акциями на сумму 8,9 млн. ф. ст. В итоге «Ллойдз бэнк», владевший до сих пор 6% акций своего партнера, приобрел оставшиеся 94% акций и заодно и разветвленную сеть банковских отделений в Новой Зеландии и на островах Океании¹.

Многие из французских банков, указанных официальной статистикой в числе формально самостоятельных компаний, в действительности принадлежат к той или иной финансовой группе, занимая подчиненное место в банковской иерархии. «Банк де л'Африк оксиданталь» находится в совместном владении четырех банков: «Креди коммерсиаль де Франс», «Компани альжерьен де кредит э де банк», «Юньон эропен (Шнейдер)» и «Ротшильд Фрер». «Банк франсез э итаьен пур л'Америк дю сюд» принадлежит трем банкам: «Банк де Пари э де Пэи-ба», «Банк де л'Эндошин» и «Банка коммерциале итаьяна». «Банк коммерсиаль д'Аннеси» («Лейдернье э компани») контролируется совместно «Креди Лионнэ» и «Банк де л'Юньон паризьен». «Ле кредит Франсэ» шефствует над целым рядом банков («Банк де л'Акитэн», «Банк де травопублик», «Банк эндюстриэль э коммерсиаль», «Банк паризьен де кредит э комерс э л'эндюстри», «Банк региональ перегурдин», «Ла Кэсс д'Эскомт дю Божоле» и др.). «Банк коммерсиаль африкен» зависит от «Банк де л'Юньон паризьен», «Банк де л'Эндошин» и «Креди эндюстриэль э коммерсиаль». «Банк франсез д'утре-мер» находится в руках делового фамильного банка семьи Вернов².

Отмеченные и подобные им факты взаимопереплетения акционерных капиталов играют не последнюю роль

¹ «The Financial Times», 25.IX.1965.

² См. Г. П. Черников. Финансовая олигархия Франции. М., 1966.

среди методов мобилизации денежных ресурсов. В середине 60-х годов 25 крупнейших банков Франции владели $\frac{2}{3}$ акций кредитных институтов страны и распоряжались $\frac{2}{3}$ всех банковских активов. В структурном плане система участия в совместных предприятиях ведет к дальнейшей централизации капитала одним из двух способов: либо происходит замещение интересов одних банков в пользу других (часто в обмен на определенные уступки), либо усиливаются центроостремительные силы между совладельцами, что способствует консолидации финансовой группировки.

В. И. Ленин придавал исключительное значение таким *завуалированным* методам организации финансового капитала. Еще в эпоху раннего империализма он писал, что «крупные предприятия, банки в особенности, не только прямо поглощают мелкие, но и «присоединяют» их к себе, подчиняют их, включают в «свою» группу, в свой «концерн» — как гласит технический термин — посредством «участия» в их капитале, посредством скупки или обмена акций, системы долговых отношений и т. п. и т. д.»¹.

Вывод Ленина примечателен в двух отношениях. Во-первых, он четко разделяет участие в акционерном капитале от прямых методов поглощения; во-вторых, считает долговые отношения фактором, который может служить средством присоединения слабого компаньона к сильному, — вывод, значение которого трудно переоценить, если принять во внимание, что «система долговых отношений» является совершенно автономной от сферы движения акционерного капитала, манипуляции с которым составляют содержание «классических», *прямых* приемов централизации капитала.

С тех пор отношения, основанные на принципе «заимодатель — заемщик», пополнились *новыми видами межбанковских связей*, порожденных научно-техническим прогрессом и усложнившимися условиями конкуренции. Как нам представляется, к настоящему времени сложились и по этой причине могут быть выделены несколько направлений такого рода кооперирования в банковской сфере. Это — корреспондентские отношения; долговременные картельные соглашения о введении единообразных условий и процентных ставок по принимаемым вкладам и

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 327,

предоставляемым кредитам; соглашения длительного плана о проведении общей инвестиционной политики, обмене информацией и по другим аспектам банковского бизнеса; разовые договоренности в рамках консорциума (синдиката) об осуществлении той или иной совместной операции, которая не под силу одному банку (например, предоставление крупного внешнеторгового кредита, размещение на денежном рынке большого выпуска ценных бумаг). Если попытаться систематизировать приемы косвенной централизации, то мы придем к необходимости подразделения их, с одной стороны, на долговременные и разовые, с другой — на соглашения, затрагивающие интересы клиентов и самих банков.

Корреспондентские связи представляют собой специфическую форму отношений между банками, порожденную необходимостью территориального расширения деятельности банков в условиях создания общенациональных рынков. Особая потребность в подобных отношениях, естественно, существовала в тех странах, где имелись определенные ограничения на слияния и поглощения банков, открытие ими отделений и т. д. Развитие системы корреспондентских связей происходило во многом под влиянием тех же факторов, что и становление многобанковских систем, хотя в первом случае зависимость одних банков от других принимала более скрытые формы.

Основу корреспондентских связей, как известно, составляют межбанковские депозиты, причем, как правило, владельцем счета является банк меньшего масштаба: мелкие банки имеют счета у средних банков, средние — у крупных и т. д. Образуется пирамида корреспондентских связей, которую обычно венчают крупнейшие банки страны. Банк, имеющий корреспондентский счет, получает право пользоваться рядом услуг своего большого «собрата», которые значительно расширяют географический и функциональный диапазон первого. К числу таких услуг в первую очередь относятся инкассирование платежных документов, выданных на прочие банки; покупка и продажа ценных бумаг, в том числе управление капиталами, помещенными в облигации; предоставление ссуд корреспонденту в случае нужды в дополнительных ресурсах; консультирование по вопросам инвестиционной политики; осуществление иностранных расчетных операций.

В общем следует констатировать определенную объек-

тивную потребность банков низового и среднего звена в корреспондентских связях с крупными банками. Однако гораздо больший интерес они представляют для этих последних. Достаточно отметить хотя бы, что суммы, которые поступают на корреспондентские счета головных банков, могут иногда достигать до $\frac{1}{4}$ суммы всех депозитов. Кроме того, сосредоточивая в своих руках значительную часть чекового оборота, держа под пристальным наблюдением кредитную и инвестиционную политику корреспондирующих банков и осуществляя их заграничные операции, головные банки приобретают весьма значительный контроль над их деятельностью. По мере интенсификации корреспондентских связей небольшие кредитные учреждения все более превращаются в подобие филиалов головного банка. Многогранность и гибкость корреспондентских связей в сочетании со значительными возможностями осуществлять контроль над большим количеством кредитно-финансовых фирм высоко ценятся крупнейшими капиталистическими банками, которые рассматривают их в ряде случаев как вполне приемлемую альтернативу более жестким и обязывающим формам централизации путем образования холдингов, создания отделений на базе поглощенных компаний и т. д.

Количество корреспондентских соглашений продолжает неуклонно расти, доходя у крупнейших банков до нескольких тысяч¹. Все большее значение корреспондентские связи начинают играть во взаимоотношениях с заграничными банками, причем в силу специфики корреспондентских отношений представителями банковского бизнеса той или иной страны на внешних рынках выступают немногочисленные, но крупнейшие банки, завершающие «пирамиду». Заграничные контакты корреспондирующих банков нередко подготавливают почву для образования международных банковских союзов.

Если корреспондентские связи чаще всего связывают банки, стоящие на разных ступенях деловой иерархии, то *долгосрочные соглашения картельного типа и операции в рамках консорциумов и синдикатов* вовлекают банки примерно равного масштаба. Достаточно сослаться на

¹ Например, у американского «Чейз Манхэттен бэнк» около 4 тыс. корреспондентов, у итальянского «Банко национале дель Лаворо» — примерно 2 тыс. и т. д.

получившую широкое распространение в развитых капиталистических странах практику создания консорциумов банков по финансированию крупных экспортных сделок и производственной деятельности промышленных монополий, основными и непеременимыми членами которых являются ведущие кредитные учреждения капиталистических стран¹.

Примером картельного соглашения является «джентльменское соглашение» крупнейших депозитных банков Англии об унифицированных процентных ставках (они должны быть на 2% ниже действующей учетной ставки центрального банка), выплачиваемых по депозитам. Заключенный в середине 20-х годов этот союз продолжает действовать и поныне, но, как и целый ряд других картельных соглашений, достигнутых в целях ослабления конкуренции между банками за привлечение вкладов, он породил серьезные формы соперничества, подрывающие суть самого соглашения. Не имея возможности прямо повысить ставки по вкладам, клиринговые банки стали на путь создания специализированных и формально самостоятельных дочерних компаний или захвата разнообразных кредитно-финансовых учреждений, которые, не являясь членами картеля, энергично «охотятся» за вкладами по ставкам значительно более высоким, чем установленные последним. Данный пример, отнюдь не единственный, свидетельствует о том, что реальная оценка тех или иных монопольных банковских соглашений требует детального анализа формы и существа этих соглашений.

Подобно прочим видам связей и сотрудничества, кредитно-финансовых операций межбанковские соглашения являются средством преодоления ограничений, сохранившихся в так называемом антимонопольном законодательстве некоторых стран. Они успешно использовались и используются в США, где существуют ограничения на открытие отделений. Деловой союз с банком, располагающим широкой филиальной сетью, весьма выгоден для банка, не имеющего своих отделений. Если же операции первого банка к тому же носят универсальный характер, то это освобождает сотрудничающий с ним другой банк от необходимости создавать собственные специализированные службы. В период действия во Франции законо-

¹ См. § 1, 2 гл. V.

дательства, разграничивавшего деятельность двух основных видов учреждений, «деловые» банки страны установили тесные связи с депозитными банками, чем было достигнуто сочетание высокой профессиональной квалификации первых с обширной филиальной сетью и многочисленной клиентурой вторых. Этот союз оказался настолько эффективным, что «деловые» банки не проявили особого энтузиазма по поводу либерализации банковского законодательства в 1967 г. «Деловые банки, имеющие небольшое количество отделений, — писалось во французской прессе, — вряд ли широко воспользуются предоставленной им свободой увеличить их количество, поскольку они стали на другой путь — путь заключения соглашений о сотрудничестве с депозитными банками, располагающими широкой сетью филиалов на местах»¹. Так, «Банк де Пари э де Пэи-Ба» заключил такое соглашение с «Креди эндюстриэль э коммерсиаль», «Банк де л'Юньон паризьен» — с «Компани банкер» и т. д. Сетью соглашений о сотрудничестве, взаимных участиях и обмене директорами к середине 60-х годов оказались охвачены практически все ведущие банки страны. Единственным банком, который до 1967 г. держался в стороне от союзов подобного рода, был «Коммерческий кредит Франции», но и он, согласно заявлению председателя правления на очередном собрании акционеров, «готов благожелательно рассмотреть любое предложение, могущее способствовать развитию его деятельности»².

Повышенный интерес к тем межбанковским соглашениям, объектом которых является не обмен акционерным капиталом, а деловое сотрудничество участников, наблюдался в 60-е годы во всех без исключения развитых капиталистических странах. Особой популярностью эта форма пользовалась в годы, предшествующие крупнейшим слияниям и поглощениям. Так было во Франции, Англии, Японии и других странах. Такая последовательность не является случайной; подобные формы кооперации, связей между банками, монополистические сговоры являются подготовительным этапом на пути слияний и поглощений, на пути централизации капитала.

¹ «Information», II.I.1967.

² «Agence economique et financiere», 29.III.1967.

Обосновать данную точку зрения можно следующим образом. Неуклонное уменьшение количества ведущих банков в развитых капиталистических странах при одновременном увеличении их масштаба чрезвычайно осложняет акты слияний и поглощений в их среде. При сравнительном равенстве сил и зачастую недостаточной организационной, структурной и функциональной консолидации — в результате предшествующих слияний — никто из них не решается бросить открытый вызов конкурентам. В этот период идет процесс «переваривания» приобретенных компаний и на в общем благодатной почве предшествующих слияний и поглощений происходит ускоренными темпами концентрация капитала и банковского бизнеса. Одновременно осуществляется мобилизация сил посредством заключения монополистических союзов и соглашений различного рода, создания специализированных дочерних фирм и совместных дочерних предприятий, а если позволяют возможности, то и путем внедрения в акционерный капитал конкурирующего банка, создания на паях с ним совместных компаний, подчинения своему влиянию разнообразных кредитно-финансовых учреждений. Те банки, которые быстрее завершили реорганизацию и преуспели в концентрации капитала, а самое главное — сумели реализовать преимущества различного рода соглашений финансового и производственного характера со своими коллегами, оказываются более подготовленными к очередному туру слияний и поглощений.

При использовании разных методов, определяющих в той или иной степени централизацию капитала и оперативной деятельности, меняются и приемы конкурентной борьбы банков. Если в моменты поглощений и слияний происходит открытое столкновение интересов участвующих сторон и приемы конкурентной борьбы обнажены до предела, то при осуществлении контактов в финансовой и производственной сферах конкуренция принимает *скрытые* формы. Об одном таком случае конкуренции за привлечение вкладчиков с помощью специализированных дочерних компаний, которые не будучи связанными картельными соглашениями могут платить более высокие ставки по депозитам, мы уже упоминали (используя пример английских кредитно-финансовых институтов).

Отмеченные методы прямой централизации банков-

ского капитала, а также финансовых и производственных связей, соглашений, союзов между банками протекают естественно в тесной взаимозависимости и одновременно. В своей совокупности они определяют содержание и форму процесса централизации банковского капитала и его деятельности. Однако в различные периоды отдельные из них временно выступают на первый план в зависимости от целой суммы фактов, таких как общий уровень концентрации банковского капитала, соотношение сил между соперничающими группами и типами кредитных учреждений, периода производственного цикла и состояния общехозяйственной конъюнктуры и т. д.¹

Так на примере ряда стран можно подметить, что полосе крупнейших слияний и поглощений, которая началась примерно с середины 60-х годов, предшествовал период активизации банками своих финансовых и, особенно, производственных связей посредством внедрения в капитал других банков, установления с ними постоянных деловых связей. Данные периоды тщательной подготовки к актам слияния и поглощения особенно необходимы современным банковским гигантам, если они желают обеспечить себе выгодные позиции в предстоящем торге и в момент открытых столкновений.

Усложнение путей централизации деятельности банковских учреждений — неизбежный *результат достигнутой ими степени концентрации капитала и универсализации функций*. Необходимость периода перегруппировки сил монополий как фактор, сдерживающий их от решительных действий, до известной степени объясняет, почему этапы крупнейших банковских слияний (на рубеже столетий, конец 20-х годов, 60-е годы) разделены длительными и сравнительно равными интервалами. Учитывая тенденцию к ускорению протекания экономических процессов, в частности концентрации и централизации капитала, данные интервалы должны были бы сокращаться, но нельзя игнорировать также и тормозящие факторы, такие, как две мировых войны, кризис 1929—1933 гг., послекризисная депрессия, период послевоенного восстановления.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что помимо общей цикличности процессов централизации банковского капитала в масштабе всей капиталистической экономики

¹ См. подробнее «Деньги и кредит», 1968, № 7, стр. 73—81,

существует более дробная периодизация в рамках национальных банковских систем. Обусловленная особенностями развития капитализма в отдельных странах, она может иметь промежуточные стадии, не совпадающие с общим циклом. Однако, эти особенности по определению В. И. Ленина «обуславливают лишь несущественные различия в форме монополий или во времени появления их»¹.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 315.

ГЛАВА III

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ И БАНКОВСКИЕ ЦЕНТРЫ ВЕДУЩИХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

1. РАЗНОВИДНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ

В первые послевоенные годы к международным банкам в полном смысле слова можно было отнести английские, французские, голландские, бельгийские и некоторые другие банки. Им были свойственны совершенно определенные черты, сформированные в ходе создания и существования колониальных империй Англии, Франции и т. д. Банки метрополий имели чрезвычайно разветвленную сеть опорных пунктов за рубежом, преимущественно в колониальных странах. Их обычно именуют колониальными банками, *банками старого типа*. В полном соответствии с их колониальной природой формировалась и их функциональная деятельность: они финансировали торговлю метрополий с зависимыми странами, осуществлявшуюся сырьевыми монополиями, давали последним ссуды на развитие плантационного и горнорудного хозяйства, участвовали во внутреннем торговом обороте вплоть до предоставления ссуд мелким местным предпринимателям под ростовщические проценты. Каких-либо крупных и долгосрочных инвестиций в экономику стран пребывания колониальные банки, как правило, не осуществляли.

С конца 50-х и особенно в 60-е годы быстрыми темпами шло формирование принципиально *нового типа международного банка*. В основе этого процесса лежали высокая степень концентрации производства и капитала в наиболее развитых капиталистических странах, дальней-

шее развитие между ними торгового обмена и производственных связей. Одни финансовые учреждения этих стран, сконцентрировавшие в своих руках огромные массы капитала, искали для него выгодные сферы приложения на международных рынках, пользуясь благоприятной экономической конъюнктурой. Другие выступали в роли заемщиков и посредников, финансируя производственные и инвестиционные программы промышленных монополий. В конечном счете ареной деятельности «новых» международных банков стали денежные рынки стран Северной Америки, Западной Европы и Японии. Внедрение крупнейших банков в финансовую структуру других капиталистических государств необходимо рассматривать с точки зрения роли банков в развитии интеграционных процессов между развитыми странами капитализма. Финансовые структуры США, Англии, Франции, ФРГ, Швейцарии и других стран, — это уже не просто национальные рынки капитала, национальные банковские механизмы, изолированные друг от друга. Они стали также звеньями международного рынка капитала, теснейшим образом связанными между собой.

Сказанное отнюдь не означает, что международные банки старого типа утратили свои позиции. В частности, английские банковские монополии до последнего времени занимали ведущее место по масштабам заграничных операций и до сих пор удерживают лидерство по уровню банковской техники, специализации финансовых институтов, диверсификации банковских услуг. Довольно часто английские банки в их операциях на внутреннем денежном рынке предвосхищают процессы, которые затем распространяются на банковские системы других стран. Именно английские банки выступили организаторами, а в целом ряде случаев руководителями ряда вновь возникших международных банковских союзов, хотя они и уступали по размеру капиталов другим участникам группировок. Банки других стран, идя на сотрудничество и связи с английскими банками, стремятся воспользоваться их богатым опытом и обширными связями для упрочения своих внешних позиций. В известной степени, высказанные выше соображения верны для французских, голландских и бельгийских банков.

Несомненно, существующее в принципе различие между двумя разновидностями международных банков не

дает оснований для противопоставления их друг другу. Часть международных банков старого типа вошли в структуру мощных депозитных и инвестиционных учреждений своих стран, и крупные комплексы стали быстро формироваться в соответствии с современными требованиями. В целом ряде случаев они оказались даже в лучшем положении, чем банки США, Японии, Италии, которые, обладая финансовой мощью, не имели опыта и заграничных филиалов для успешной зарубежной деятельности. Банки этих стран в своей внешней экспансии проникали на рынки не только развитых, но и развивающихся стран, оказывая серьезную конкуренцию финансовым учреждениям бывших метрополий.

С известным рядом оговорок можно, по-видимому, считать, что различие между банками, традиционно присутствовавшими на внешних рынках, и теми, которые только недавно стали на этот путь, сглаживается. Бывшие колониальные, торговые банки в ходе централизации и универсализации банковского капитала попадают в систему крупных депозитных банков, главные интересы которых концентрируются на рынках капитала развитых капиталистических стран. Такой примерно путь проделали английские «заморские» банки и банкирские дома. Можно привести случаи из практики обратного рода. В частности, банк «Креди Лионнэ» сложился в свое время как типично европейское учреждение с отделениями в Лондоне, Женеве, Брюсселе, Мадриде, Барселоне, Люксембурге, Саарбрюкене. В 60-е годы, продолжая расширять свою европейскую сеть (в ФРГ, Италии), он проник на рынок США и в то же время в страны Африки, Ближнего и Среднего Востока и Латинской Америки.

При развертывании заграничных филиалов международный банк стремится обосноваться в жизненно важном финансовом центре, с тем чтобы обеспечить наилучшее представительство своим клиентам и соблюдение своих собственных интересов. Учет запросов клиентуры самым тесным образом связан с быстрым развитием транснациональных и международных промышленных монополий. Влиятельный журнал финансовых кругов Англии «Инвесторс кроникл» в середине 60-х годов писал: «Банки идут за своими клиентами, что подтверждает опыт американских банков, последовавших за огромным расширением деловых интересов США после второй мировой

войны в Канаде и Западной Европе. В настоящий момент имеется срочная нужда и для английских банков следовать по тому же пути и по тем же причинам»¹.

Характерен также пример ФРГ, где к началу 70-х годов насчитывалось более 2 тыс. американских промышленных и других фирм, а их капиталовложения в экономику этой страны превысили 3 млрд. долл. Подобные масштабы проникновения были бы невозможны, если бы американские концерны не получили финансовой поддержки американских банков, устремившихся вслед за ними на западногерманский рынок. Всего в ФРГ действовало в 1968 г. более двух десятков полных филиалов иностранных банков, большинство которых принадлежало американским банкам «Ферст нэшнл сити бэнк», «Бэнк оф Америка», «Чейз Манхэттен бэнк», «Дж. П. Морган» и «Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго». Инвестиции этой «пятерки» в совокупности превышают половину капиталовложений всех иностранных банков, размещенных в ФРГ. Во Франкфурте-на-Майне, крупнейшим финансовом центре ФРГ, в начале 70-х годов было около 200 представительств американских банков.

Стремление ведущих капиталистических банков обеспечить свои интересы путем открытия зарубежных филиалов в последние годы нашло дополнительный стимул. Для осуществления внешних операций банки во все большей степени нуждаются в депозитной базе в той стране, где их клиенты совершают операции. «Становым хребтом ведения финансовых операций в данной стране, без сомнения становится валюта этой страны»². По-видимому, этот факт можно объяснить тем, что заграничные филиалы банков все более «врастают» в экономическую структуру страны пребывания; наличие же местной валюты освобождает от неудобств и ограничений, связанных с конверсией иностранной валюты в местные денежные знаки.

Ситуация, сложившаяся на рынках развитых капиталистических стран, является принципиально новой. Во времена, когда интернационализация производства дела-

¹ «Banking Links with Europe». — «Investors Chronicle», February 12, 1965.

² Интервью директора-распорядителя «Orion Multinational Service» («Money Management», April 1971).

ла первые шаги, а международные промышленные монополии существовали как единичное явление, банковские монополии нередко служили центром притяжения для промышленных фирм. В современных условиях именно *бурный рост международных промышленных монополий послужил серьезным стимулом для внешней экспансии связанных с ними банков.*

Там же, где дело касается развивающихся стран, международные банки продолжают играть роль передового отряда монополистического капитала. Причина этого — относительная неразвитость денежных рынков данной группы стран, остро ставящих проблему источников финансирования. Газета «Монитор африкэн» в этой связи отмечала (27/II 1969 г.), что внедрение банковского капитала, как правило, предшествует проникновению промышленных монополий. Например, в 1966 г. «Чейз Манхэттен бэнк» и «Лазар бразерс» получили представительство в Республике Берег Слоновой Кости, купив часть акций местного банка «Бэнк ивуарьен де девелопман эн-дюстриель», вслед за чем на территории страны начала действовать фирма «Америкен фэкторз». «Ферст нэшнл сити бэнк» и «Бэнк оф Америка» приобрели часть акций в «Бэнк де л'Африк оксиданталь», подготовив тем самым почву для проникновения в Западную Африку монополии «Либби Мак-Нейл энд Либби».

Банки второго типа, сравнительно поздно вышедшие на мировые рынки капитала, стремятся в первую очередь закрепиться в наиболее развитых капиталистических странах. В этой группе государств локализована в основном их промышленная клиентура, они же располагают самыми развитыми денежными рынками.

Однако их стремление закрепиться в этих странах встречает ожесточенное сопротивление местных финансовых кругов. К настоящему времени в большинстве развитых капиталистических стран не существует прямых запретов на открытие иностранными банками филиалов, хотя бы в форме отделений. Дело ограничивается, как правило, установлением контроля над операциями иностранных филиалов (США) или сложной процедурой получения разрешения иностранным банком на открытие представительства (Японии) — и то и другое условие выдвигается по настоянию местных банковских кругов, опасющихся конкуренции «пришельцев». Поэтому тя-

жесть борьбы между местным и иностранным банковским капиталом переносится, образно говоря, на биржу и в правительственные канцелярии, которые должны санкционировать открытие филиала.

Решение вопроса значительно облегчается, если одерживает верх мнение, что отделение крупного иностранного банка будет способствовать мобилизации внутренних ресурсов, а следовательно, финансированию внутренней экономики и внешней торговли. Данный фактор особенно успешно используют в своей борьбе с конкурентами американские банковские монополии, заграничные филиалы которых обладают наибольшими среди прочих банков финансовыми возможностями (в 1969 г. на их счетах находилось около 20 млрд. долл.)¹.

С деятельностью международных банков связываются также надежды на использование ресурсов иностранных денежных рынков, которые начинают играть все большую роль в финансировании капиталовложений крупнейших промышленных монополий в Западной Европе. Особенно быстрый рост рынка иностранных ценных бумаг отмечается с начала 60-х годов, когда активизировался рынок еврооблигаций. Решающую роль на этом рынке играют американские, английские и западногерманские банки.

Итак, проникновение крупных капиталистических банков на внешние рынки, иными словами, становление их как банков международного класса требует значительных финансовых ресурсов и под силу только крупнейшим банкам. Такими банками в настоящее время являются *преимущественно акционерные депозитные банки*. Богатые финансовые возможности этой категории коммерческих банков создают для них атмосферу предпочтительных возможностей в вопросе открытия заграничных фи-

¹ В частности, филиалы американских банков «Бэнк оф Америка», «Чейз Манхэттен бэнк» и «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» в Японии неоднократно предоставляли по банковским акцептам средства для финансирования японской внешней торговли (их сумма на конец мая 1967 г. превысила 2,8 млрд. долл.) и так называемых импакт-займов крупнейшим японским промышленникам (428 млн. долл. в 1965/66 финансовом году) (БИКИ, 17/VIII 1967 г.; 22/IV 1967 г.). Действующий в Мексике филиал «Бэнк оф Америка» выдал местным предпринимателям с 1961 по 1964 г. инвестиционных ссуд на сумму 200 млн. долл., «Чейз Манхэттен бэнк» — 100 млн., «Ферст нэшнл сити бэнк» — 70 млн. долл. («Commercio exterior». Mexico, novembre 1964; januare 1965).

лиалов в условиях постоянного спроса на ссудный капитал. Инвестиционные банки в своей основной массе (исключая, конечно, такие гиганты, как, например, «Дж. П. Морган») не располагают достаточными для этих целей собственными ресурсами и вынуждены их мобилизовывать на денежных рынках. К тому же услуги при размещении облигационных займов перестали быть их монополией с тех пор, как в процессе универсализации банковских функций депозитные банки приобрели достаточные возможности и опыт для осуществления операций подобного рода. Все вместе взятое объясняет тот факт, что среди крупнейших международных банков капиталистического мира мы встречаем в основном депозитные банки. Как мы увидим далее, роль инвестиционных банков будет гораздо значительнее при организации международных банковских группировок, требующей искусства и опыта, присущих этой категории банков.

И последнее соображение, носящее до некоторой степени методологический характер. Банки международного класса имеются сейчас практически в каждом государстве с развитым банковским механизмом. Наличие разветвленной сети зарубежных филиалов у международных банков неизбежно приводит к концентрации их кредитно-финансовых учреждений в наиболее важных банковских центрах капиталистического мира. Большая концентрация банков дает новое качество, и банковские объединения представляют собой не механическую сумму отдельных банков, а *единый организм*. Для отдельных банковских центров такие объединения представляют собой даже более важное явление, чем собственные банки международного класса.

Переходя к характеристике международных банков, мы хотели бы сосредоточить внимание на анализе их важнейших особенностей, как нового явления. Банки, которые по сей день сохранили характерные для них в прошлом черты колониальных банков, мы оставляем за пределами исследования, учитывая что они достаточно полно представлены в нашей литературе.

С точки зрения национальной принадлежности банков наибольшего внимания заслуживают банки США, Англии, Франции, ФРГ, Японии, Швейцарии, Бельгии и Голландии и соответственно банковские центры Лондона, Парижа, Цюриха, Токио. Кредитно-финансовые учрежде-

ния и структура банковских центров перечисленных стран представляют, в основном, полную и разностороннюю картину международных банков. Свойственные им черты можно найти в различных сочетаниях у международных банков других развитых капиталистических стран.

2. ЗАГРАНИЧНЫЙ АППАРАТ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ И МЕТОДЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Заграничный аппарат международных банков представляет интерес с точки зрения его производственной деятельности (критерий — «функция») и характера финансовых связей с головным банком (критерий — «владение»).

С производственной точки зрения наиболее представительным филиалом является юридически самостоятельный и функционально полноценный банк, именуемый обычно «полное отделение» или «филиальный банк» (full branch, full service branch). Просто отделение (branch) не имеет самостоятельного правового статуса, действует под руководством материнской компании и ограничен в своих функциях. В отличие от этих двух банковских учреждений третья разновидность филиала — представительство (representation office) выполняет службы не производственного характера, а именно поддерживает связь с местными деловыми кругами, предоставляет им необходимую информацию о возможностях своего банка, собирает сведения о стране пребывания, организует сделки для остальных подразделений банка и т. д. Банки разных стран проявляют избирательность в вопросе использования тех или иных видов заграничных филиалов. Западноевропейские банки в 60-х годах открывали преимущественно представительства, объяснение чему надо, по-видимому, искать в их сравнительно хорошей обеспеченности зарубежными отделениями и полными отделениями. Американские банковские монополии, имевшие до 60-х годов незначительную сеть заграничных учреждений, отдавали предпочтение полноценным в производственном отношении банковским подразделениям. По-видимому, следует учитывать и то, что американские банковские монополии располагали более значительными возможностями, чем их западноевропейские конкуренты, в устрой-

стве за границей полных отделений, что является делом довольно сложным.

По степени принадлежности филиалов головной конторе, или, что то же самое, по доле владения головной компанией капиталом (или имуществом) филиала, также имеются три градации: полностью принадлежащий филиал (100% owned affiliated company), контролируемый филиал (subsidiary), ассоциированный филиал (associated company). Материнская компания в перечисленных случаях владеет соответственно всем капиталом заграничного учреждения, той его долей, которая дает право финансового контроля, и, наконец, незначительной частью акций (small, minority interest; shares participation).

Если акции заграничного филиала принадлежат — полностью или частично — одному международному банку, то в зависимости от отчужденного пакета акций филиал является полной собственностью банка, подконтрольной дочерней или просто ассоциированной компанией. Но если оставшаяся часть акций полностью или частично (филиал может сохранить основную или незначительную долю капитала в своих руках) приобретена другим банком или банками, то налицо факт совместного владения заграничным представительством; причем по отношению к своим патронам он может выступать как дочерняя или ассоциированная компания в зависимости от доли принадлежащих им его акций. Фактор единоличного и коллективного владения акциями зарубежного предприятия является весьма важным дополнением к их финансовому портрету и может в сущности рассматриваться как *дополнительный, третий подход* при их характеристике.

Производственная и финансовая характеристики филиалов совпадают крайне редко, практически лишь в одном случае: когда зарубежное отделение является полной собственностью одного банка. В остальных случаях возможны различные сочетания (например, полное отделение может принадлежать одному международному банку, группе международных банков, может принадлежать полностью, частично или в степени, ставящей его под контроль иностранного банка, действующего в одиночку или в контакте с другими, и т. д.). В результате сочетания производственной характеристики филиала и степени его

принадлежности международному банку (банкам) существуют следующие основные варианты филиалов:

1. Филиальный банк, весь капитал которого принадлежит одному материнскому банку.

2. Филиальный банк, чей капитал полностью принадлежит нескольким банкам, среди которых один с контрольными функциями.

3. Ассоциированный банк, капиталом которого владеют несколько банков (возможно, на паритетных началах) без права контроля.

4. Представительство или отделение, принадлежащее одному банку.

5. Представительство, принадлежащее нескольким банкам.

6. Дочерний банк, часть акций которого, дающая право контроля, принадлежит одному банку.

7. Ассоциированный банк, часть акций которого, не дающая право контроля, принадлежит одному банку.

8. Филиальный банк, большинство акций которого принадлежит нескольким банкам, в том числе одному с правом контроля.

9. Филиальный банк, часть акций которого принадлежит нескольким банкам, не имеющим контрольных функций.

Неизбежно возникает вопрос о сравнительных преимуществах и перспективах заграничных филиалов, организуемых международным банком единолично или в сотрудничестве с другими банками, как стран пребывания, так и третьих стран.

Единоличное владение заграничными филиалами обладает тем преимуществом, что оно облегчает международному банку возможность разрабатывать и проводить на практике самостоятельную политику в производственных и организационных вопросах. Тем не менее значительное количество заграничных филиалов являются продуктом взаимодействия капиталов нескольких банков, что является хотя и косвенным, но несомненным свидетельством растущей популярности международного переплетения капиталов банков с целью усиления влияния за рубежом.

Каковы движущие силы этих интеграционных процессов? Среди них, по крайней мере, можно выделить следующие две.

Денежные рынки развитых капиталистических стран в высокой степени монополизированы местными финансовыми группами. Поэтому стремление иностранных банков создать собственные заграничные филиалы приводит к ожесточенной борьбе за передел рынка, исход которой трудно предугадать, учитывая к тому же, что местный банковский капитал пользуется активной поддержкой правительственных органов. Ряд стран (в частности, Австралия, Мексика) до сих пор ограничивают инициативу иностранных банков по созданию полных отделений. Поэтому организация зарубежным банком совместных с банковским капиталом данной страны предприятий представляется наиболее доступным путем приобщения к выгодам, которые дают операции на ее рынке.

С местным капиталом той или иной страны особенно приходится считаться тем банкам, которые по тем или иным причинам запоздали с выходом на внешние рынки и не имеют достаточного опыта в международных операциях. Обязательные в этом случае контакты с банками других стран являются первым этапом, подготавливающим открытие в дальнейшем банками-неофитами собственных отделений. К подобной практике, в частности, наиболее охотно прибегают западногерманские банки.

Вторым соображением, подталкивающим международные банки к практике совместного участия в капитале, является стремление внедриться в налаженное производство, прийти, так сказать, «на готовое», причем с относительно меньшими затратами и практически без каких-либо особых забот, связанных с подысканием или обучением банковского персонала. По существу мы здесь сталкиваемся с фактом своекорыстного использования новым иностранным конкурентом отлаженного банковского механизма, созданного многолетними усилиями прежнего владельца.

При анализе методов формирования зарубежных филиалов учитываются такие факторы, как производственная характеристика филиала, количество банков, участвующих в его образовании, доля участия каждого из них. При различных сочетаниях отмеченных критериев возможны следующие основные методы учреждения заграничных филиалов:

- А. Открытие представительства или отделения.
- Б. Учреждение нового филиального банка.

В. Слияние филиальных банков в один новый банк.

Г. Приобретение (поглощение) существующего заграничного банка (т. е. превращение его в филиальный).

Д. Приобретение контрольного пакета акций существующего заграничного банка.

Е. Приобретение доли участия в акционерном капитале заграничного банка, не дающей права контроля.

Таким образом, для создания филиалов используются четыре основных метода: создание филиала, не располагающего собственным акционерным капиталом (представительство, отделение); учреждение нового филиального банка; слияние филиальных банков; приобретение капитала в существующем заграничном банке. Три варианта последнего метода (Г, Д, Е) в достаточной степени автономны, и количество методов, следовательно, увеличивается до шести. Поскольку же эти три варианта могут быть реализованы прямым и косвенным образом — путем покупки или обмена акций, то мы приходим к числу 9, которое можно считать базовым. В границах рассмотренных методов возможны многочисленные варианты: сочетание прямых и косвенных приемов приобретения капитала заграничного банка, осуществление коллективных операций на основе равного или неравного владения акциями филиала, перерастание методов индивидуального создания филиалов в методы коллективные и т. д.

Знание основных характеристик заграничных филиалов (с точки зрения критериев «функция» и «владение») и методов их формирования позволяет более конкретно представить связи, существующие между ними. Если взять основной вид заграничного филиала — «полное отделение» («филиальный банк»), то окажется, что он может быть образован четырьмя способами, если в его создании участвует один международный банк, и пятью — если группа банков (методы Б, В, Г, Д и Е). Но в каждом отдельном случае характеристика филиального банка по принципу владения может быть разной (при единоличном владении — 1, 6, 7-й варианты заграничного филиала; при совместном владении — 2, 3, 8, 9-й варианты). Как видим, степень корреляции между характером филиалов по производственным признакам и существом их связей с материнскими компаниями по финансовым каналам и методами их формирования допускает многовариантность. Анализируя заграничную сеть международных

банков по степени развития интеграционных процессов, характеру взаимоотношений с местным капиталом, эффективности практикуемых ими методов и форм, наконец, по роли, которую играют филиалы во взаимоотношениях патронирующих банков (либо тяготеющих друг к другу в соответствии с их территориально-функциональными интересами, либо наоборот, конкурирующих между собой), мы неизбежно сталкиваемся с необходимостью совокупного и детализированного подхода к заграничным банковским филиалам с точки зрения разобранных выше критериев. И необходимость эта тем более ощутима, чем большее количество банков участвует в операциях по приобретению акций, захвату контрольных пакетов, скупке всего капитала филиала.

Исследовать все возможные сочетания таких характеристик, как методы формирования филиалов, уровень их функционального разнообразия, степень принадлежности материнскому банку или группе международных банков, практически невозможно. Однако представляется целесообразным проанализировать несколько совместных акций, на которые идут банки, достигшие высокой концентрации капитала и универсализации своих функций. Для них все характернее становится стремление приобретать уже существующие заграничные кредитно-финансовые фирмы, превращая их в зависимости от доли участия в их капитале в ассоциированные, дочерние или полностью принадлежащие им компании. Наиболее желательным объектом для подобной инициативы являются банки с уже сложившимся и разветвленным заграничным представительством. Довольно типичен следующий пример приобретения банка с использованием метода обмена акций. Один из ведущих депозитных банков Англии, «Ллойдз бэнк», 1 сентября 1970 г. обменял акции своего дочернего предприятия в Западной Европе «Ллойдз бэнк Юроп» на акции «заморского» банка «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка» («Болса»), который располагает разветвленной сетью заграничных филиалов. Вследствие этой операции доля акций «Болса» в руках «Ллойдз» увеличилась с 25% до более чем 50%, и первый превратился в дочернее предприятие депозитного банка. В итоге «Ллойдз» не только сохранил контроль над своим прежним филиалом, который имеет 20 отделений в странах Западной Европы, но и получил доступ к заграничным

представительствам самого «Болса», а также трех его дочерних и ассоциированных компаний: «Бэнк оф Лондон энд Монтреаль», «Балфур Вильямсон» и «А. коммерсил англо-икваториана». Подобный косвенный метод поглощения путем обмена акций с целью расширения заграничного представительства становится обычной практикой среди банков разных стран.

Методы поглощения иностранного банка независимо от того, осуществлены они прямым или косвенным путем, не всегда оказываются возможными и даже желательными. Объясняется это тем, что заграничный банк, облюбованный для поглощения, обычно входит тем или иным образом в одну из монополистических группировок, господствующих на денежном рынке данной страны. При попытке его поглощения почти неизбежно столкновение интересов местного и иностранного капитала, что в случае сравнительного равенства сил может не дать желаемых результатов. Возможность сговора в этих условиях становится весьма вероятной. К тому же следует иметь в виду, как уже отмечалось, что законодательство ряда стран ставит определенные ограничения в вопросе приобретения контроля над национальными банками со стороны иностранных банков.

С учетом складывающейся ситуации наиболее доступным методом проникновения на рынки других стран становится *приобретение доли акций* того или иного местного финансового учреждения, не дающей формально права контроля. Это так называемое незначительное долевое участие (*minority, small interest; shares participation*), которое характерно для института ассоциированных банков. Их основная цель — финансировать связанные с ними международные промышленные монополии и осуществлять операции на иностранных денежных рынках — может быть достигнута и на правах ассоциации с банком компетентным в этих вопросах. Кроме того, доля участия в капитале иностранного банка отнюдь не равноценна степени влияния на его деятельность, и «сOLIDный» акционер, представляющий влиятельные финансовые круги своей страны, пользуется правами и возможностями, намного превышающими те, которые ему дают имеющиеся у него акции.

Практика незначительного долевого участия в капитале настолько распространена, владение акциями друг

друга образовало такую густую сеть в среде международных банков, что какие-либо частные примеры мало что дают¹. Но один прием из практики незначительного долевого участия, приобретший особую популярность в последнее десятилетие, несомненно, заслуживает внимания. Заключается он в следующем. Акт приобретения части капитала заграничного банка, превращающий последний в ассоциированную компанию международного банка, делит участников совершившейся сделки на две стороны: активную (международный банк) и пассивную (ассоциированный филиал). Однако различие между сторонами может стереться и даже приобрести обратное значение, если пайщиками филиала становятся несколько банков, а сам филиал является центром или важным элементом разветвленного и диверсифицированного банковского объединения. Несмотря на то что не филиал владеет акциями международных банков, а банки — частью его акций, такой ассоциированный филиал превращается в центр, где скрещиваются интересы ряда крупнейших банков. Поскольку захват над филиалом контроля со стороны одного какого-нибудь пайщика практически исключен, заинтересованные банки волей обстоятельств вынуждены искать взаимоприемлемые формы сосуществования и сотрудничества, в результате которых их взаимный филиал нередко превращается в координатора группы по тем или иным операциям. Образуется нечто вроде «холдинга на оборот». Следующий пример представляет в этом отношении определенный интерес.

В апреле 1967 г. английские «Болса» и «Бэнк оф Скотлэнд» подписались каждый на 10% капитала французского банка «Вормс» и получили по одному директорскому посту в его правлении. Один из наиболее активнейших парижских банков, «Банк де Пари э де Пэи-Ба» («Париба»), также приобрел 3,5% акций «Вормс» через ассоциированную с ним компанию «Креди дю норд». Незначительность пая должна была подтвердить традиционное сотрудничество двух крупных парижских банков, которые осуществили до этого обмен директоров и приобрели по одинаковому пакету акций (17—18%) в «Компани банкаире». Через новых пайщиков связи с французским банком установил «Мэллон интернэшнл бэнк»

¹ О переплетении капиталов 50-ти крупнейших банков мира см. в приложении.

(США), владевший 15% акций «Болса». В свою очередь «Болса» и «Париба» участвуют в капитале банкирского дома «С. Г. Варбург», который является дочерним предприятием в ФРГ (Франкфурт-на-Майне) одноименного лондонского банка. Последний имеет связи с советом управляющих гамбургского «Бринкман, Вирту», за счет которого «Банк Вормс» намерен расширить число своих пайщиков; в числе приглашенных и упомянутый американский банк¹. Если добавить, что в 1970 г. франкфуртский филиал английского банка слился с местным «Дойче эффектен унд вексельбанк», то мы получим определенное представление об основных связях банков, группирующихся вокруг «Банк Вормс».

Французский банк, как видим, оказался центром притяжения и связующим звеном для большой группы банков Англии, США, ФРГ, не говоря уже о местных банках. И достиг он этого не только посредством усиления своего финансового влияния в заграничных банках, хотя эта практика ему не чужда, а главным образом благодаря привлечению авторитетных акционеров из других стран. Напомним, что подобная ситуация наиболее вероятна для банков, действующих в крупных финансовых центрах.

Совместные действия можно было наблюдать задолго до рассматриваемого периода, но их массовое использование международными банками стало возможным в условиях ускорения межбанковской интеграции. Различные формы владения заграничными предприятиями на совместных началах неуклонно теснят практику единоличного представительства. «Развитие международного банковского дела через дочерние предприятия, находящиеся во владении консорциумов, является сравнительно новым делом для ряда европейских стран...» — писал журнал «Экономист» 21 ноября 1964 г. К концу же 60-х годов подобная практика стала повсеместной. Представительские учреждения за рубежом, казалось бы сугубо индивидуальный институт, — и те обнаружили признаки превращения в коллективное начинание, примером чего может служить совместное представительство в Мельбурне французского, бельгийского, люксембургского и западно-германского банков.

Данный факт представляет определенный интерес.

¹ «The Sunday Times», 23.IV.1967.

Однако несравненно более важным событием с точки зрения формирования международного банка является *организация полностью дееспособных филиальных банков акционерами различных стран*. Нельзя не подчеркнуть того, что совместное владение является обычно результатом единовременного начинания, а не сложилось в ходе приобретения акций банка, имевшего первоначально одного владельца, другими банками, и того, что процесс создания таких многонациональных филиалов банковского типа приобрел значительный размах в 60-х годах.

Один из первых случаев образования совместного банка был зарегистрирован в 1958 г., когда канадский банк «Бэнк оф Монреаль» и уже упоминавшийся английский «Болса» организовали «Бэнк оф Лондон энд Монреаль» с целью усиления своих позиций на Американском континенте. Совместный банк владеет шестью отделениями в странах Латинской Америки и тремя дочерними компаниями в США, в том числе «Бэнк оф Монреаль траст К⁰», осуществляющий операции с ценными бумагами американских корпораций.

Создание совместных предприятий приобретает подчас многоступенчатый характер, в итоге чего возникает «цепь» дочерних, внучатых и прочих компаний. В 1966 г. в Париже возник новый банк «Морган энд К⁰», организатором которого явилась нью-йоркская финансовая корпорация «Морган гэрэнти интернэшнл» (специальное подразделение моргановской группы по международным операциям), оставившая за собой контрольный пакет акций (61%); остальные были поровну распределены между тремя банками: «Мэсс энд Хоупе» (Голландия), «Морган — Гренфелл» (Англия), «Стокгольм эншильда бэнк» (Швеция). В начале следующего года участники создали фирму «Морган энд К⁰ интернэшнл», в задачи которой входит эмиссия ценных бумаг.

В ряде случаев решение о совместном выступлении на том или ином рынке продиктовано жесткими условиями конкуренции на нем, создающими большие трудности на пути индивидуального проникновения. В мае 1968 г. «Дойче банк» (ФРГ), «Мидлэнд бэнк» (Англия), «Сосьете женераль де банк» (Бельгия) и «Амстердамше — Роттердамше банк» (Голландия) приняли решение об учреждении первого европейского банка в Нью-Йорке — «Юропиэн — Америкен бэнкинг корп.». В организации

банка приняли участие в качестве партнеров также два филиала бельгийского банка — «Бельджиен — Америкен бэнкинг корп.» и «Бельджиен — Америкен бэнк эдн траст К⁰», изменившие в своем наименовании слово «Бельджиен» на «Юропиэн», дабы подчеркнуть паневропейский характер начинания. В этом мы наблюдаем одновременное расширение ареала деятельности и диверсификацию функций участников, о чем свидетельствует включение в число учреждений специализированных бельгийских компаний.

Рассмотренные случаи сводятся к простейшим примерам совместного учредительства филиалов обычного банковского типа. Практика, однако, свидетельствует, что данная акция может быть первоначальным шагом, за которым следует расширение числа участников с помощью дополнительных эмиссий, приобретения ими у первоначальных владельцев части акций нового банка или обмена их на свои. В результате меняются состав участников и характер самого начинания. Следующий случай в этом смысле довольно показателен.

В октябре 1968 г. два английских банка — инвестиционный «Н. М. Ротшильд» и депозитный «Нэшнл провиншл» (Н. п.) создали на паритетных началах «Нэшнл провиншл энд Ротшильд» — дочернюю компанию, перед которой ставилась задача аккумулировать депозиты на иностранных денежных рынках. Данный союз был первым, в котором на международной почве объединились депозитный и инвестиционный банки. В феврале 1968 г. «Ротшильд» продал 44% своих акций (т. е. 22% общей суммы капитала) четырем европейским банкам: «Банк Ротшильд» (Париж), «Пирсон, Хелдринг энд Пирсон» (Амстердам), «Банк Ламберт» (Брюссель) и «Банк приве» (Женева); первые три приобрели по 6,5% акций, последний — 2,5%. Банк начал свою деятельность успешно, и его первый годовой баланс в сентябре 1967 г. показал сумму депозитов порядка 50 млн. ф. ст., что позволило ему приступить к крупным специализированным кредитным операциям в странах Западной Европы и США. В октябре 1970 г. наступил очередной тур: Н. п. вышел из игры, уступив свою долю трем американским банкам, до сих пор не имевшим международных связей, — «Нэшнл сити бэнк оф Кливленд», «Сиэтл ферст нэшнл бэнк» и «Ферст сити нэшнл бэнк оф Хаустон»

(каждому по 12,5%), а 12,5% оставшихся акций он передал пяти прежним участникам, удельный вес которых в акционерном капитале увеличился с 50 до 62,5%. Эта комбинация также оказалась неустойчивой, и девятым пайщиком был приглашен в середине 1971 г. японский «Индастриэл бэнк оф Джапэн», после чего совместный филиал получил наименование «Ротшильд интерконтинентал». В результате из двух первых участников остался один — «Н. М. Ротшильд», который приобрел себе восемь новых партнеров из стран Западной Европы, США и Японии.

Приведенный пример способствует пониманию механизма *превращения международных банков в международные банковские группировки*. На всех этапах своего пятилетнего развития «Ротшильд интерконтинентал» представлял собой структуру, промежуточную по своим свойствам между банком и группой, причем элементы, характерные для группировок, явно усиливались и в конечном счете стали преобладать: увеличилось число участников, и они стали более однородными, наметилась достаточно четкая специализация, сфера действия банка далеко вышла за рамки лондонского денежного рынка, распространившись на страны Западной Европы, Северной Америки и Японии.

Совместный банк может быть образован не только путем учреждения новой компании, но и посредством слияния уже существующих финансовых единиц разной национальной принадлежности. Такие случаи имеют место, хотя они довольно редки. С января 1970 г. во Франкфурте-на-Майне начал функционировать «Эффектенбанк — Варбург А. Г.», явившийся результатом объединения «Дойче эффектен унд вексельбанк» и отделения английского «С. Г. Варбург энд К^о» в ФРГ. Организаторы банка располагают 50% акций каждый. Новый банк ведет депозитную деятельность через 150 отделений материнских компаний в странах Западной Европы, а также обслуживает торговые операции. Здесь мы видим пример того, как банки ФРГ стремятся вырваться из ставших им тесными границ внутреннего рынка на международный простор. Стремление английского и западногерманского банков расширить филиальную заграничную сеть и упрочить позиции в странах Западной Европы привело к акту прямой централизации банковских капиталов двух стран

и к созданию в полном смысле слова совместного международного банка, хотя он и действует в рамках правовых норм одного из участников.

Подобные случаи дают пищу для размышлений на тему о наиболее перспективных путях развития международных банковских монополий. Создание банка со смешанным капиталом из уже функционирующих кредитных организаций разных стран свидетельствует о централизации ссудного капитала на международном уровне. Акции подобного рода наиболее полно отражают интересы межбанковской интеграции.

Расширение международными банками своей заграничной сети связано с созданием или вовлечением в сферу банковского контроля «околобанковских» кредитно-финансовых институтов — страховых компаний, пенсионных фондов, компаний ипотечного и потребительского кредита, строительных обществ и т. д. В данном случае мы имеем точную аналогию тому процессу, который протекает на внутренних денежных рынках практически всех промышленно развитых капиталистических стран.

Практику проникновения иностранных банков в смежные сферы финансового обслуживания можно наблюдать в той или иной степени повсеместно, но особенно она типична для тех стран, где существуют запрещения или ограничения для деятельности иностранных банков. Наилучший пример — Австралия, где иностранным банкам запрещено создавать дочерние компании с полным банковским обслуживанием (full branch) и где они развернули бурную деятельность, создавая или приобретая финансовые компании по продаже в кредит, фирмы типа банкирских домов, брокерские фирмы (stock broking house) и т. д. По мере либерализации банковского законодательства опорные пункты, созданные в сфере околобанковских услуг, служат хорошей исходной позицией для проникновения и в банковскую сферу.

3. АМЕРИКАНСКИЕ И АНГЛИЙСКИЕ БАНКИ

Развитие международного банковского дела в 60-х годах прошло под знаком экспансии американских банковских монополий, не имевшей себе равной в истории. Ни-

жеследующая таблица, дающая представление о динамике и масштабах данного процесса, показывает, что переломным годом был 1961 год; за восемь последующих лет число филиалов американских банков за рубежом утроилось, тогда как за предшествовавшие восемь лет увеличилось менее чем на $\frac{1}{3}$.

Таблица 1
КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ
АМЕРИКАНСКИХ БАНКОВ
ЗА ГРАНИЦЕЙ

Годы	Банки	Отделения
1953	7	105
1959	7	132
1960	8	124
1961	8	135
1962	10	145
1963	10	160
1964	11	180
1965	13	211
1966	14	295
1967		400
1968		400

Рассчитано по: «Times Business News»,
8.III.1967; «The Financial Times», 8.IV. 1969.

В настоящее время большинство американских банков имеют за границей отделения и дочерние компании, учрежденные ими самостоятельно или приобретенные. Признанными лидерами по числу зарубежных филиалов являются представители «большой тройки» банковского мира США. «Ферст нэшнл сити бэнк» в апреле 1970 г. имел только в Западной Европе 32 филиала. Не уступают, а, по-видимому, даже превосходят этот банк по количеству филиалов два других гиганта: «Бэнк оф Америка» и «Чейз Манхэттен бэнк». Ненамного от них отстали «Дж. П. Морган», «Мэньюфэкчурерс Гановер траст К⁰» и «Кемикл бэнк оф Нью-Йорк». Все они имеют по несколько филиалов в Лондоне и одно или несколько представительств в странах, входящих в «Общий рынок» (например, «Бэнк оф Америка» имел в 1967 г. два отделения

во Франции, два в ФРГ; «Чейз Манхэттен бэнк» к августу 1970 г. открыл пять отделений в ФРГ и т. д.). Кроме того, большинство американских банков, вышедших на внешние рынки, имеют отделения в ЮАР, Австралии, Новой Зеландии, а также в финансовых центрах Востока — Бейруте, Сингапуре, Гонконге.

Помимо «полных отделений» у американских банков за границей имеются также агентства, представительства, дочерние компании, долевые участия в акционерном капитале местных фирм (ассоциированные компании), банковские и финансовые корпорации. Наконец, некоторые американские банки организуют специальные военные банковские отделения.

Если суммировать все виды заграничных представительств, то окажется, что, например, «Чейз Манхэттен бэнк» может опираться в своей зарубежной деятельности примерно на 1600 кредитно-финансовых учреждений. В это число входят собственные филиалы банка (представительства, отделения, филиальные банки), приобретенные или контролируемые иностранные фирмы, но главным образом ассоциированные компании, филиальный аппарат которых умело используется банком для осуществления политики внешней экспансии. В частности, сравнительно небольшое участие банка в акционерном капитале «Стандард энд Чартерд бэнкинг групп» (13,8%), который имеет прочные позиции на Африканском континенте южнее Сахары, дает американскому банку возможность финансировать торговую и инвестиционную деятельность американских промышленных монополий в странах Африки. Другие ассоциированные филиалы находятся в Голландии, Бельгии, Австрии, Ирландии, а также в Бразилии, Аргентине, Гондурасе, Перу, Колумбии.

Приведенный пример говорит о том, что при всем внимании, которое уделяют американские банкиры открытию или приобретению финансовых учреждений за рубежом, они отнюдь не склонны пренебрегать «незначительным долевым участием» в капитале заграничных банков. Практика «незначительного участия», открывающая довольно значительные возможности, дает американским банкам особые выгоды. Определяющим является тот факт, что влияние американского капитала в ассоциированных банках гораздо больше, чем можно было бы ожидать, исходя из принадлежащей ему доли акций. Это объ-

ясняется крупными торговыми, производственными, научно-техническими и финансовыми ресурсами, которыми располагают американские корпорации и банки.

Метод ассоциации особенно охотно практикуется американскими финансовыми монополиями в отношении иностранных банков, сложившихся в свое время как колониальные и по этой причине имеющих разветвленную заграничную сеть учреждений. Как известно, филиалы колониальных банков были предназначены в основном для финансирования внутренней и внешней торговли, плантационного хозяйства и в некоторых странах горнодобывающей промышленности. И с этой стороны опыт и навыки местных банковских учреждений отвечают требованиям американских концернов, продолжающих инвестировать большие капиталы именно в данные отрасли экономики¹. Участие американских банков в капитале местных кредитно-финансовых компаний создает благоприятную атмосферу для американских концернов. Высказанное ранее соображение о том, что внедрение американского капитала в экономику развивающихся стран часто начинается с проникновения американских банков в кредитно-денежную сферу этих стран, находит дополнительное подтверждение в практике «незначительного участия».

Цели и задачи, которые ставят американские банкиры, принимая «незначительное долевое участие» в капитале банков развитых капиталистических стран, в значительной степени отличаются от тех, с которыми мы сталкиваемся в развивающихся странах. Специфический подход объясняется тем, что денежные рынки развитых капиталистических стран обладают значительными потенциальными возможностями. Превращение распыленных денежных средств в ссудный капитал составляет по существу главное содержание пассивных операций банков, и международные банки, проникшие на тот или иной денежный рынок, стремятся принять участие в этой деятельности. Несколько отделений, открытых в столице и крупных экономических центрах, не являются решением проблемы, тогда как участие в капитале банка, имеющего

¹ Что касается капиталовложений в обрабатывающую промышленность, то в этих целях капиталистическими банками созданы корпорации развития, которые рассматриваются в V главе.

обширную сеть провинциальных контор, позволяет приобщиться к денежному потоку, направляющемуся с периферии в сейфы материнских компаний.

Несколько примеров. «Бэнк оф Америка корп.», вступив в долю с итальянским банком, получил доступ к 85 отделениям совместного банка «Бэнк оф Америка энд Итали». Этот же американский банк, вступив в партнерство с испанским «Банко де Сантандер» в рамках совместного инвестиционного предприятия «Банко интерконтиненталь Эспаньола», зачислил в свой актив 140 отделений материнской компании. Приобретение «Ферст нэшнл сити бэнк» $\frac{1}{6}$ акционерного капитала «Лондон мерчант бэнк» создало ему возможности успешно вести операции не только в Лондоне, но и в провинциях Англии. «Ферст Чикаго корп.» приобрел 11% акций роттердамского банка «Славенбург банк», учитывая главным образом, что он имеет около 50 отделений во всех крупных голландских городах, и т. д.

Внимание, которое американские банкиры во все большей мере уделяют своим зарубежным филиалам и трансграничным операциям, нашло отражение в создании практически каждым крупным международным банком специального департамента или даже дочернего предприятия по руководству заграничной сетью отделений и связям с другими международными банками. Так, в частности, поступили «Бэнк оф Америка», образовавший «Бэнк Америка интернэшнл», и «Дж. П. Морган», который создал в своей структуре специальное подразделение «Морган гэрэнти интернэшнл». В их функции помимо основной задачи входит также получение санкции Федеральной резервной системы США на открытие филиалов за рубежом или приобретение долевого участия в акционерном капитале иностранных банков.

На роли ФРС необходимо остановиться подробнее. Положения, регулирующие инвестиции американских банкиров в акции иностранных банков, были введены в 1963 г., когда капиталовложения банков не требовавшие санкции ФРС, были ограничены суммой 200 тыс. долл. В январе 1967 г. совет управляющих ФРС предложил расширить права американских коммерческих банков в части покупки акций иностранных банков и предоставления им кредитов. Максимальное количество акций, приобретенных у иностранного банка, было рекомендовано

установить в размере 25% стоимости всех его акций. Что же касается кредитов иностранным банкам, в которых американские партнеры имеют (или ищут) долю участия, то они могли осуществляться без каких-либо ограничений. Либерализация банковского законодательства была прервана в 1968 г. правительством Джонсона, которое отменило положения 1963 и 1967 гг. для улучшения платежного баланса США. Эта мера, естественно, не дала желаемого эффекта, не говоря уже о том, что она противоречила интересам американских финансовых магнатов. Поэтому в январе 1969 г. был сделан шаг в сторону облегчения заграничных банковских инвестиций: иностранные филиалы американских банков получили право при известных условиях приобретать акции других кредитно-финансовых фирм на сумму до 500 тыс. долл. Одно из условий заключается в том, что дочерняя корпорация может инвестировать не более 10% своего капитала и 15% капитала, если корпорация сама является банком. Чтобы приобрести акции на дозволенную сумму, дочерняя корпорация, занимающаяся за рубежом размещением ценных бумаг, должна обладать капиталом в 5 млн. долл., а дочерний банк — в 3,3 млн. долл. Требование, имеющее на первый взгляд ограничительный характер, преследует на самом деле другую цель — не допустить создания за рубежом небольших неконкурентоспособных филиалов.

Особого внимания заслуживают *лондонские филиалы американских банков*. Лондон был и остается крупнейшим центром концентрации международных банков, причины чего вкратце таковы. Использование фунта стерлингов в качестве ведущей «торговой» валюты делает наиболее удобным осуществлять расчеты по внешнеторговым операциям через лондонские банки. В Сити расположены ведущие валютные биржи капиталистического мира. Здесь же мировой центр торговли сырьевыми биржевыми товарами. Лондон по-прежнему удерживает первенство в вопросах фрахтования судов, страхования и расчетов по морским перевозкам. В Сити расположены многочисленные брокерские, дилерские, агентские, комиссионные фирмы. На лондонском свободном рынке золота осуществляются большинство операций с драгоценным металлом и устанавливаются цены на него. Общее скептическое отношение к Великобритании как стране, экономика которой находится в хронической депрессии, в целом

оправданное, не должно распространяться на Сити, которое по-прежнему является ведущим и перспективным банковским центром капиталистического мира. По всей вероятности, Лондон станет важным финансовым центром Европейского Экономического Сообщества после вступления в него Великобритании.

Учитывая тенденцию выгоды, а также довольно благоприятную перспективу, крупнейшие банки капиталистического мира стремятся обосноваться в Лондоне, открыв там если не полный филиал, то хотя бы отделение. Их не сдерживает ни большая стоимость помещений в Сити (которая в 2—3 раза выше, чем на Уолл-стрите в Нью-Йорке), ни длительная и утомительная процедура открытия представительства, которое должны санкционировать три органа: министерство торговли, департамент внутренних доходов и Банк Англии. Впрочем, «солидный» банк всегда может рассчитывать на успех, так как привлечение иностранных банков в Лондон, осуществляющих расчеты и операции в иностранной валюте, значительно пополняет поступления в казну по статьям «невидимого» экспорта.

Соображения, которыми руководствуются иностранные банкиры, хорошо сформулированы в заявлении представителя французского банка «Креди Лионнэ»: «Мы имеем в Лондоне очень крупное отделение, так как Сити представляет собой огромный международный денежный, финансовый и товарный рынок. Поэтому наш филиал активно работает с денежными переводами, иностранной валютой, ведет арбитражные операции, финансирование международной торговли, а также поддерживает деловые связи с многонациональными корпорациями»¹.

Число заграничных банков в Лондоне неуклонно увеличивается: в 1962 г. их было 82, в 1968 г. — 108, в конце 1970 г. — 159 (из них 20 были созданы только в этом году). Помимо этого 22 иностранных банка участвовали в капитале английских банков или международных банков, оперирующих в Лондоне. Еще более впечатляющий рост денежных ресурсов иностранных банков, расположенных в Лондоне. В конце 1970 г. сумма депозитов на их счетах составляла 13,7 млрд. ф. ст. (из них на счетах

¹ «The Banker», August 1969, p. 754.

американских — 11,6 млрд.), тогда как на счетах английских банков, вместе взятых, находилось 20 млрд. ф. ст. Заметим, что в 1958 г. иностранные банки располагали депозитами в количестве 1,1 млрд. ф. ст., что было в 6,5 раза меньше суммы депозитов английских банков¹.

Все иностранные банки, зарегистрированные в Лондоне, делятся на две группы: 15 из них являются головными конторами, имеющими заграничные филиалы, остальные представляют собой дочерние компании или отделения зарубежных банков. Судьба первых весьма примечательна: будучи основаны как банки чисто английские с филиалами в бывших британских колониях, они по мере развития последних и приобретения ими самостоятельности остались английскими номинально. Филиалы все более связывали свою судьбу с экономикой страны пребывания, а затем перерастали в головные конторы по объему операций. Например, такие банки, как «Острейлиа энд Нью Зилэнд бэнк», «Инглиш, Скоттиш энд Острейлиэн бэнк» (объединившиеся недавно в один банк), хотя и зарегистрированы в Лондоне, по своей деятельности, штатам, руководству являются банками полностью австралийскими. Поэтому зачисление их в группу иностранных банков вполне правомерно.

Отмечая быстрый рост числа представительств международных банков в Лондоне, следует подчеркнуть, что он произошел главным образом за счет американских банков — этот факт составляет, пожалуй, основное содержание отмечаемого процесса. В 1960 г. на Британских островах было всего лишь несколько представительств банков США, в 1963—1964 гг. их число увеличилось до шести, в 1967 г. — до 13, в 1970 г. — до 25. Среди американских банков помимо представителей «большой тройки» («Бэнк оф Америка», «Ферст нэшнл сити бэнк», «Чейз Манхэттен бэнк») в Сити обосновались «Юнайтэд Калифорния бэнк» (9-е место в числе крупнейших банков мира), «Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго» (29-е), «Бэнк оф Нью-Йорк» (47-е), «Секьюрити ферст нэшнл бэнк оф Лос-Анджелес» (27-е), «Ирвинг траст К⁰» (45-е), «Веллс фарго энд К⁰» (44-е), «Меллон нэшнл бэнк оф Детройт» (57-е), «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон» (62-е) и др.

Как видим, свои филиалы в Лондоне открыли как

¹ «The Financial Statistics», August 1971, p. 48—51, 58, 59.

гигантские представители американского банковского бизнеса, так и сравнительно средние, по американским масштабам, банки. Некоторые из них, как, например «Сиэтл ферст нэшнл бэнк» («Нэшнл коммершл бэнк оф Сиэтл», 105-е), не входят даже в первую сотню крупнейших банков мира. Все это говорит о том, что основать филиал в Лондоне стремятся банки всех рангов как депозитные, так и инвестиционные.

Следует также подчеркнуть, что поведение американских банков в Англии полностью подтверждает сформулированное ранее правило, согласно которому международные банки следуют за международными промышленными концернами. Активизации банков США на финансовой сцене Англии предшествовал захват американскими концернами серьезных позиций в ряде отраслей английской промышленности: автомобильной, электротехнической, фармацевтической и др. Разумеется, клиентами филиалов американских банков весьма часто становятся и западноевропейские промышленные концерны, особенно те, которые испытывают нужду в долларах или имеют намерение через американские банки наладить контакт с американскими промышленными монополиями.

Тактика, избранная американскими банками в Лондоне, свидетельствует о том, что открытие собственных филиалов является не только не единственным, но и далеко не главным методом проникновения на иностранный рынок капитала. Банки США использовали весь арсенал средств, начиная от скупки акций английских компаний и создания совместных компаний до прямого поглощения нужных им кредитных учреждений. Со значительной долей определенности можно даже полагать, что чем развитее в финансовом отношении и совершеннее в техническом смысле рынок капитала — а на примере Англии мы сталкиваемся именно с таким случаем, — тем чаще вынуждены международные банки прибегать к перечисленным методам. Основных причин, в то же время целей, две: необходимость отвоевывать долю рынка у местных кредитных учреждений и стремление ассимилировать высокую технику банковского дела, присущую местным фирмам.

Экспансия американских банкиров на Британских островах идет в основном в двух направлениях: по пути приобретения доли участия в капитале так называемых

заморских банков и укрепления позиций в сфере деятельности банкирских домов.

«Заморские» английские банки, располагающие сотнями отделений и дочерних компаний во многих странах, особенно притягательны для американских банкиров, которые ставят цель поставить на службу своим экспансионистским интересам разветвленные заграничные службы указанной группы банков. За сравнительно короткие сроки американским банкирам удалось осуществить несколько успешных операций в этом направлении, в том числе две довольно крупные. Это приобретение «Чейз Манхэттен бэнк» 13,8% акционерного капитала «Стандард энд Чартерд бэнкинг групп» и «Ферст нэшнл сити бэнк» 40% акций «Нэшнл энд Гриндлейз бэнк». Интересно отметить, что в первом случае доля американского банка равна суммарной доле двух других пайщиков — английских банков «Нэшнл Вестминстер бэнк» (9,2%) и «Мидлэнд бэнк» (4,6%), а во втором случае превышает долю английского компаньона «Ллойдз бэнк» — 25%.

Для того чтобы внедриться в бизнес английских заграничных банков, американские банкиры используют сложнейшие комбинации. До внедрения американского капитала акциями «Нэшнл энд Гриндлейз бэнк» владели два английских банка — «Ллойдз бэнк» (25%) и «Нэшнл провиншл бэнк» (10%). Затем его акции были переданы холдинговой компании, которая произвела крупную дополнительную подписку на капитал с таким расчетом, чтобы в распоряжении холдинга осталось 60% акций, а 40% на сумму 20 млн. ф. ст. перешли в руки «Ферст нэшнл сити бэнк». «Ллойдз бэнк», выкупивший долю второго клирингового банка и приобретший незначительную часть новых акций, стал владельцем 41% акций холдинга и 25% акций банка в целом, т. е. его доля практически не изменилась в возросшем капитале банка¹.

Рассмотренный случай интересен не столько тем, что он вскрывает механизм сделки, сколько тем, что свидетельствует о значительном преобладании финансовой мощи американского партнера. В свое время депозитные банки Великобритании вели тяжелую кампанию за под-

¹ Подробности также довольно сложной операции по приобретению пакета акций «Стандард энд Чартерд бэнкинг групп» имеются в гл. II § 3.

чинение своему контролю заморских банков, заграничный аппарат которых они рассчитывали использовать в своих целях, и в какой-то степени им это удалось. Теперь же они вынуждены делиться достигнутыми завоеваниями с американскими банковскими монополиями.

Во взаимоотношениях с английскими заграничными банками, которые находятся под опекой крупных лондонских клиринговых банков и; кроме того, располагают значительными собственными капиталами, американские банкиры вынуждены избирать сравнительно осторожную тактику долевого участия. Этой же тактики они придерживаются весьма часто и по отношению к банкирским домам, но по другой причине: по закону, действующему в Великобритании, иностранные банки не могут осуществлять через собственные филиалы операции, свойственные английским банкирским домам. Потребность же в услугах подобного рода для обслуживания торговых (акцепт векселей) и производственных (эмиссия облигационных займов, инвестиционные кредиты) нужд клиентов американских банков, и прежде всего американских промышленных концернов, чрезвычайно велика.

Как уже говорилось, наиболее легкий и довольно выгодный способ решения проблемы — вхождение в долю с местным банком, зарекомендовавшим себя как солидное учреждение. Так, «Дж. П. Морган» держит 33,5% акций банкирского дома «Морган — Гренфелл», «Филадельфия нэшнл бэнк» — 12,5% акций «Арбутнот Лэзэм», «Ферст нэшнл сити корп.» — 16,7% ценных бумаг «Лондон мерчент бэнк» и т. д. «Ферст нэшнл бэнк оф Мэрилэнд» приобрел пакет акций банкирского дома «Хэллэр энд К^о», название которого было изменено на «Ферст нэшнл Мэрилэнд энд Хэллэр».

В случае необходимости американские банковские корпорации, чтобы получить представительство в Лондоне, становятся на путь коллективных приобретений. Следующий случай в этом отношении особенно показателен. В феврале 1968 г. два банка — «Вачовия бэнк энд траст компани» (Винстон-Сейлем, Северная Каролина), 39-й по величине активов американский банк, и «Зилка энд санс», нью-йоркский международный финансовый и инвестиционный концерн, специализирующийся на европейских рынках капитала, — купили 30% акций лондон-

ского банкирского дома «Генри Ансбахер». Являясь сравнительно молодым представителем лиги английских банкирских домов, «Генри Ансбахер», в прошлом брокерская фирма, занял в последние годы одно из ведущих мест в инвестиционной области банковского дела. В январе следующего года число американских акционеров увеличилось за счет присоединения «Фиделити бэнк» (Филадельфия, 40-й банк США по объему депозитов), которому «Вачовия бэнк энд траст компани», владевший 20% акций английского банка, уступил половину.

В отличие от депозитных банков инвестиционные дома обладают (за редким исключением) сравнительно небольшими капиталами, что дает американским банковским монополиям возможность успешно использовать еще два приема проникновения на рынок: создание смешанных компаний и поглощение уже действующих банкирских домов.

Действуя в первом направлении, «Бэнк оф Америка» на паях с известным банкирским домом «Клейнверт Бэнсон» организовал в Лондоне «Бэнк оф Америка лтд», в котором ему принадлежит 75% капитала, и, следовательно, совместное дочернее предприятие принадлежит практически американскому партнеру. В начале 1968 г. произошла и другая сделка подобного рода: «триумвират» американских банков — «Нэшнл бэнк оф Детройт», «Секьюрити пасифик нэшнл бэнк» (Лос-Анджелес) и «Вэллс фарго энд К^о» при поддержке старейшего и наиболее «респектабельного» банкирского дома Англии — «Хэмброс бэнк» — учредили новый банкирский дом «Вестерн америкен бэнк, Лондон». Доля американских партнеров в капитале банка — 72%, английского — 28%. Банк занял одно из ведущих мест в иерархии лондонских банкирских домов.

Тактический прием второго вида продемонстрировал «Бэнкерс траст Нью-Йорк корп.», восьмой по величине активов банк США, который поглотил банкирский дом «Родо интернэшнл» (теперь «Бэнкерс траст интернэшнл»). После этого относительно небольшой банк стал центром быстро расширяющейся международной сети банков, преимущественно инвестиционного характера. В обязанности дочерней компании входило обеспечение интересов клиентов материнской компании, а также предоставление консультаций 30 филиалам материнской ком-

пании (отделения, представительства, дочерние компании), расположенных во всех частях света¹.

Расширение филиальной сети американских банков в Лондоне имело два важных последствия для всего международного банковского сообщества. Во-первых, американские банкиры, используя разветвленные заграничные связи британских банков, акционерами или партнерами которых они стали, усилили свой натиск на денежные рынки третьих стран. Лондонское Сити сыграло роль своеобразного транзитного центра, трамплина для заокеанских финансовых монополий. Во-вторых, американские филиалы в Лондоне, щедро субсидируемые материнскими компаниями, в необычайно высокой степени обострили конкурентную борьбу в основном финансовом центре капиталистического мира, тяжесть которого почувствовали не только их британские «коллеги», но и те 100 с лишним иностранных банков, избравших Лондон местом своего пребывания.

«Быстрый рост международных операций банков США наводит ужас на британских банкиров»², — писала английская газета. И небезосновательно, ибо статистические выкладки показывают, что если лондонские клиринговые банки увеличивали в середине 60-х годов свои депозиты на 5—6% в год, а другие международные банки, действующие в Сити, — на 15—20%, то американские филиалы — на 25% и более. Уже в 1970 г. филиалы американских банков в Лондоне обогнали по сумме депозитов основные финансовые учреждения Великобритании — клиринговые банки. Представители банковских кругов в Лондоне справедливо полагают, что появление в таком большом количестве в Сити американских банков, занимающихся приемом вкладов, еще более усилит конкурентную борьбу между банками, действующими в Лондоне³. Соперничество между банками не ограни-

¹ Обращаем внимание на аналогию с историей французского «делового» банка «Вормс», который также стал связующим звеном и своего рода координационным центром для обширной группы международных банков.

² «The Financial Times», 9.II.1968.

³ Заместитель президента крупного банкирского дома «Хилл Сэмюэль», в частности, заявил: «...конкуренция будет становиться все более ожесточенной, потому что банки США и континента обосновались в Лондоне» («The Financial Times», 17.V.1967).

вается одной только погоней за вкладами: американские банки переманивают с помощью более высоких окладов опытных банковских служащих — специалистов по международным финансовым операциям.

Необычайную активность международных банковских монополий американского происхождения в Англии не следует воспринимать как капитуляцию английских банковских кругов под давлением более мощного в финансовом отношении конкурента. Соотношение сил между «хозяевами» и «гостями» действительно меняется в пользу последних. Однако депозитные, инвестиционные, заграничные и торговые банки Великобритании обладают все еще достаточными финансовыми ресурсами и опытом в международных банковских делах для того, чтобы ограничиваться только лишь пассивной ролью. Их внимание, естественно, привлекают богатые возможности, имеющиеся на американском денежном рынке, и английские банки предпринимают определенные шаги, чтобы закрепиться в США и Канаде.

Ранее других, а в ряде случаев даже до периода вторжения американских банков в Лондон, в Северную Америку проникли инвестиционные банки и банкирские дома Великобритании. Поощряемые английским правительством, они активно подключались к финансированию предприятий горнодобывающей промышленности в США и Канаде. «Хэмброс бэнк», например, основал для этой цели «Хэмброс трейдинг корпорейшн оф Америка», а в ассоциации с «Харрисон энд Кросфилдс» — «Кэнэдиен траст К^о» (известную также как «Локана корпорейшн»). «Роберт Бенсон» и «Лонсдейл» учредили дочернюю компанию в Канаде, а в союзе с «Ротшильд» — «Бритиш Норс Атлантик секьюритис». Три банка — «Варбург», «Хэлберт Вегг» и «Глин Миллс» — сформировали «Триарч корпорейшн» для финансирования горнорудной промышленности в Канаде. Четыре других — «Ротшильд», «Морган — Гренфелл», «Шродер» и «Хэмброс» — сыграли решающую роль в возникновении «Бритиш Ньюфаундленд корп», эксплуатирующей природные ресурсы Ньюфаундленда и Лабрадора¹.

Поворотным пунктом в экспансии английских банков на Североамериканском континенте явилось замет-

¹ «Manchester Guardian», Survey of Industry, 1956, p. 68.

ное усиление интереса к США со стороны депозитных и «заморских» банков. Это было движение того же порядка, что и тяготение американских банкиров к Лондону, и его следует рассматривать как часть общего процесса переориентации банков с одних рынков на другие. «Для самих заграничных (overseas) банков главной проблемой остается географическая. Как сменить трудные и мало-прибыльные районы мира на более доходные? В частности, английские банки сейчас заинтересованы более в Соединенных Штатах, чем ранее»¹, — писала в этой связи газета «Гардиан».

Ранее уже упоминалось о деятельности на территории США «Бэнк оф Лондон энд Монтреаль», дочернего предприятия канадского «Бэнк оф Монтреаль» и английского «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка». Однако пример «Барклейз бэнк» в этом отношении более показателен. Идя по пути создания собственных контор и скупки акций американских компаний, он создал внушительную сеть филиалов на территории Соединенных Штатов. К 1970 г. он имел три представительства (Чикаго, Нью-Йорк, Сан-Франциско), а через дочерний заграничный банк «Барклейз бэнк ДКО» — три отделения в Нью-Йорке и 15 в Калифорнии (Сан-Франциско). По отчету 1969 г. сумма депозитов на счетах его американских отделений составила около 250 млн. долл.

Операции на североамериканских рынках, освоенные в наибольшей степени английскими международными банками, не являются их исключительной привилегией. Вторая половина 60-х годов дает немало примеров проникновения на рынок капитала США банков других стран Западной Европы и Японии. Выше уже упоминалось о создании в мае 1968 г. первого европейского банка в Нью-Йорке объединенными усилиями четырех партнеров: «Дойче банк», «Мидлэнд бэнк», «Сосьете женераль де банк» и «Амстердамше — Роттердамше банк». В последние годы на территорию США стали проникать финансово-кредитные учреждения Японии и бывших «белых доминионов» Англии. Так, в конце 1968 г. в Нью-Йорке открыл свое представительство австралийский «Острейлиа энд Нью Зилэнд бэнк», а в январе 1970 г. его примеру последовал «Бэнк оф Нью Саут Уэллс». Эти факты тем приме-

¹ «The Guardian», 4.V.1970, p. 11.

чательнее, что до 1968 г. австралийские банки имели филиалы только в Лондоне. Цель данных представительства — рекламировать «деловые» возможности в Австралии и Новой Зеландии, обеспечивать заинтересованные американские фирмы необходимой информацией и склонять их к инвестициям в экономику Австралии и Новой Зеландии.

К началу 1967 г. иностранные международные банки проникли в четыре штата США — Нью-Йорк, Калифорния, Вашингтон и Орегон. За период 1960—1967 гг. число их филиалов удвоилось, а сумма депозитов на их счетах возросла до 7 млрд. долл.¹ Быстрый рост их операций вызвал определенную тревогу в банковских кругах США и соответствующую реакцию законодательных органов. 8 марта 1967 г. председатель Комиссии по банкам и валюте палаты представителей американского конгресса выдвинул законопроект, предусматривающий передачу контроля за деятельностью иностранных банков из ведения отдельных штатов в ведение федерального правительства, точнее, в Бюро контроля денежного обращения, которое является отделом министерства финансов. Территориальный район деятельности иностранных банков, как и американских, ограничивается одним штатом (выше было показано, что американские банкиры довольно легко преодолевают это ограничение путем создания холдингов и разделения банка на два структурных подразделения — банк и корпорацию).

Экспансия британских банкиров, естественно, не ограничивалась странами Северной Америки. В своей приверженности к международному банковскому бизнесу они продолжали в последнее десятилетие расширять сеть своих финансовых учреждений в странах континентальной Западной Европы. Примечательно, что высокую активность проявляли инвестиционные компании и акцептные дома, осуществляющие финансирование внешней торговли путем акцепта векселей, лишний раз доказав, что их возможности отнюдь не исчерпаны. «Семюэль Монтегю» открыл отделение в Цюрихе, «Морган — Гренфелл» — свое первое представительство на континенте — в Мюнхене, Банк Ротшильдов послужил организатором «Ротшильд интерконтинентал», объединившим ряд запад-

¹ «The Financial Times», 10.III.1967.

ноевропейских, а впоследствии и американских банков, «Варбург» слил свое дочернее общество в ФРГ с франкфуртским банком в новый банк «Эффектенбанк Варбург А. Г.».

Интервенция английских банкирских домов на Европейском континенте и их связи с французскими, голландскими и западногерманскими банками — дело не новое. Особенность момента состояла в том, что к внешней экспансии энергично подключились ведущие депозитные банки Великобритании, до самого последнего времени ориентировавшиеся на внутренний рынок (краткосрочное финансирование торговли и промышленного производства), а во внешних операциях выступавшие через ассоциированные английские заграничные банки. Вторая половина 60-х годов дала неоднократные примеры их самостоятельного выступления. Первый по величине депозитов банк Великобритании «Барклејз бэнк» открыл представительство в Милане и отделения в Гамбурге и Франкфурте, причем последнее расширило операции банка на рынках капитала ФРГ и других стран Западной Европы. Этими акциями банк надеется «достичь большей доли в западногерманском и международном финансовом бизнесе»¹. Другой представитель «большой четверки», «Ллойдз бэнк», в декабре 1966 г. приобрел через свою дочернюю компанию голландский банк «Арнольд Гилисен» и в его бывших конторах в Амстердаме и Роттердаме открыл два отделения; примечательно, что одно из них (первое) будет продолжать операции голландского банка с ценными бумагами, что лишний раз свидетельствует о перенесении тенденции к универсализации функций на международные рынки. Полностью принадлежащая голландскому банку дочерняя компания «Бакс банк» стала выполнять функции местного агента для «Ллойдз бэнк Юроп». Для того чтобы сохранить видимость независимости поглощенной компании, во всех ее подразделениях руководство оставлено за голландскими специалистами. После данной сделки английский банк приобрел более десяти отделений и дочерних компаний не только в Голландии, но и в Бельгии, Франции, Монако и Швейцарии.

Любопытно отметить, что неудачи, столько лет пре-

¹ «The Financial Times», 21.V.1970.

следовавшие Великобритании в ее попытках вступить в «Общий рынок», отнюдь не обескуражили английских банкиров и не помешали расширению их контактов с континентальными коллегами. Скорее даже напротив, недостаточность официальных поощрений заставила их с большей энергией искать сотрудничества с банками Франции, ФРГ, Голландии, Бельгии и Люксембурга. В этом смысле ситуация почти полностью аналогична той, которая наблюдалась в 60-х годах в мире промышленных монополий и которая характеризовалась тем, что концерны стран ЕЭС наиболее активно расширяли контакты с монополиями третьих стран.

Крепнущие связи английского банковского капитала на Западноевропейском континенте сыграли не последнюю роль в подготовке вступления Англии в «Общий рынок». Объективная экономическая реальность, выражавшаяся в стихийной международной интеграции, не могла не учитываться правящими кругами стран ЕЭС, тем более что многие их представители, тесно связанные с деловым миром, были лично заинтересованы в этом. Несомненно и то, что английские банки со своей стороны принимали в расчет интенсификацию обмена товарами, капиталами и услугами в странах ЕЭС и рассматривали свои филиалы там как ядро, важную составную часть будущего финансового механизма расширенного «Общего рынка».

4. БАНКИ КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Экономическая ситуация, существовавшая в 60-е годы в странах континентальной Западной Европы, весьма способствовала расширению масштабов деятельности международных банков в этой части земного шара, и не только деятельности, но и физического присутствия, поскольку финансирование американских, английских и японских транснациональных монополий, обосновавшихся в континентальной Европе, мобилизация капиталов на западноевропейских денежных рынках не могли успешно осуществляться или направляться из Соединенных Штатов, Японии и даже из Англии. По этой причине исторически сложившиеся на континенте банковские центры вступили в период активного роста и стали быстро пре-

вращаться в места сосредоточения международных кредитных институтов.

Особых успехов достигли **французские банки**, оказавшиеся в центре финансовых связей и интересов стран «Общего рынка». Стремление американских банков финансировать европейские филиалы транснациональных промышленных концернов США путем размещения займов на европейских денежных рынках также весьма часто реализовывалось через Париж. Французские «деловые» банки быстро и без особого напряжения приспособились к потребностям клиентов нового типа, которые нуждались в долгосрочных займах, квалифицированной консультации по финансовым и правовым вопросам, налаживании связей с местными деловыми и официальными кругами и т. д.

Быстрота, с которой французские банки приспособились к новым международным условиям, была подготовлена тем, что кредитно-финансовая система Франции сравнительно рано вступила на современный путь централизации и универсализации. Банки Парижа и Лиона еще до своих лондонских коллег стали практиковать методы «скрытой конкуренции», которые позволили им ассоциировать (а иногда создать или подчинить) «околобанковские» кредитно-финансовые институты по финансированию покупок в кредит и строительства жилищ, средне- и долгосрочному кредитованию промышленных предприятий и др. Относительная пассивность французских страховых и пенсионных компаний (в отличие от аналогичных английских предприятий, вкладывающих огромные средства в промышленные инвестиции) вынудила французские банки играть роль основных поставщиков капитала и облегчила им внедрение в новые, несвойственные им ранее сферы деятельности.

Универсализация депозитных банков шла быстрыми темпами и в отличие от Англии протекала при непосредственном содействии государственных органов. В соответствии с законом 1965 г. депозитные банки получили право осуществлять многие операции, присущие «деловым» банкам, в том числе приобретать на сравнительно длительный срок акции промышленных предприятий. Стремясь повысить роль Парижа как международного финансового центра, правительство Франции одним из первых отменило валютный контроль по текущим опе-

рациям и либерализовало движение долгосрочных капиталов, что положительным образом сказалось на развитии международных связей французских банков, концентрации и централизации их капитала.

«Деловые» банки в свою очередь претерпели радикальную трансформацию, сменив статус семейных фирм на форму акционерных компаний и осуществив серию слияний и поглощений. Сформировавшись как влиятельные финансовые группы, они расширили контакты с депозитными банками. Уменьшение различий между двумя основными видами коммерческих банков — депозитными и инвестиционными, сочетание богатых финансовых возможностей одних с опытом и гибкостью других способствовали созданию крупных банковских групп и серии совместных специализированных кредитно-финансовых фирм, преимущественно по обслуживанию интересов промышленных монополий. Интересы французских банков всегда носили достаточно международный характер и территориально довольно точно дублировали границы бывшей французской колониальной империи. Так, один из трех крупнейших частных депозитных банков Франции, «Банк де л'Эндошин», осуществляет свои операции на пяти континентах. Под контролем французских Ротшильдов («Банк Ротшильд», в прошлом «Ротшильд фрёр») и их английских родственников («Н. М. Ротшильд») находятся или полностью им принадлежат многочисленные финансовые компании, действующие в Западной Европе, Африке, Латинской Америке. И так далее.

Французские банки в последнее десятилетие значительно расширили, и территориально и функционально, диапазон деятельности за счет экспансии в наиболее развитые капиталистические страны. Она стимулировалась активными интеграционными процессами в Западной Европе и сопротивлением западноевропейских монополий нашествию американских корпораций. Примером новой стратегии является открытие Индокитайским банком представительства в Австралии и создание двумя ветвями дома Ротшильдов совместных инвестиционных обществ в странах Западной Европы. Французские Ротшильды активно сотрудничают с ведущими банковскими учреждениями ФРГ в организации европейских финансовых компаний. «Креди Лионнэ», уже имевший достаточно представительные связи в Европе (отделения в Лондоне, Же-

неве, Брюсселе, Люксембурге, Мадриде, Саарбрюкене), продолжает энергично расширять сеть филиалов на континенте и в Северной Америке.

Образцом банка, энергично устремившегося на развитые рынки капиталов, является «Финансьер де Сюз»¹. Ему принадлежит значительная доля акций нью-йоркского «Фрэнч америкен бэнкинг». В 1967 г. банк организовал в Нью-Йорке «Сюз америкен корп.», а на Багамских островах — инвестиционный фонд: обе фирмы для операций с ценными бумагами корпораций США. В Лондоне банк приобрел участие в капитале «Бритиш энд континентл бэнкинг», а в 1968 г. вместе с английским банкирским домом «Флеминг» создал долевого банк «Флеминг Сюз лтд», в который двумя годами спустя вошел пайщиком американский «Браун бразерс, Гарримен». Банк «Финасьер де Сюз» приобрел в 1965 г. часть акций одного из крупнейших частных банков ФРГ — «Банкхауз Буркхард», который в 1969 г. поставил под свой контроль ведущую западногерманскую компанию потребительского кредита «Кундскредит банк». Кроме того, французский банк имеет филиал в Швейцарии и долю финансового участия в Банке Люксембурга и канадском «Сосьете финансиер пур ле коммерс э л'эндюстри». Развитие банка «Сюз» создает весьма типичную для остальных крупных французских банков картину внешней экспансии. Однако иногда их инициатива проявлялась в другом плане, без столь четко выраженного стремления за пределы национальных границ и внешне как бы пассивно.

Например, международную банковскую сеть, образовавшуюся вокруг одного из старейших и авторитетнейших банков Франции — «Банк Вормс ет Сие», справедливо считают одной из самых разветвленных и значительных в Западной Европе и Северной Америке. О том, как она создавалась и каков ее современный состав, уже говорилось, здесь же мы обращаем внимание на то, что центром сложного международного банковского сообщества «Вормс» стал главным образом не благодаря приобретению контрольных пакетов или доли участия в иностранных банках, а путем привлечения пайщиков, акционеров и просто партнеров к собственному «делу».

¹ Описание роста и перестройки структуры данного банка, подготовивших его внешнюю экспансию, было приведено в гл. II.

Банкиры Англии, США и ФРГ рассматривают связи с французскими банками как самый эффективный способ закрепления в парижском финансовом центре, который в 60-е годы стал вторым после Лондона денежным рынком как по масштабам мобилизации капитала, так и по валютным операциям. Притягательность союза с многоопытными французскими банкирами не ослабевает даже в том случае, если иностранный банк уже имеет собственный филиал в Париже; например, «Болса», который основал в этом городе свое крупнейшее заграничное отделение, поддерживает многочисленные контакты с парижскими банками.

Чтобы подчеркнуть растущую притягательность парижского рынка капиталов, который многими рассматривается как ближайший соперник лондонского рынка, напомним факт образования в 1966 г. эмиссионных банков «Морган энд К^о» и «Морган энд К^о интернэшнл». Созданные по инициативе американских Морганов, они имеют акционеров из Англии, Швеции и Голландии.

Структура международных банков Западной Германии и характер их зарубежной деятельности имеют ряд отличительных черт, обусловленных особенностями исторического развития Германии, а после второй мировой войны — Федеративной Республики Германии.

Сформировавшись позже других стран Западной Европы как единое государство, Германия «опоздала» создать заморскую колониальную империю типа британской или французской. Германские банки не получили тех привилегий и возможностей, которыми пользовались их конкуренты в Англии, Франции, Бельгии, Голландии. «Историческая несправедливость», которую остро ощущали германские банкиры, еще более усугублялась сознанием, того, что многие банкирские дома этих стран вели свое начало от немецких торговых и меняльных контор, золотых дел мастеров и т. д.

Попытки хозяйственного и территориального передела мира, предпринятые германским империализмом после объединения Германии в последующую треть прошлого века, были сведены на нет ее поражением в первой мировой войне. Инфляция, парализовавшая экономику страны в 20-е годы, и сопутствовавшее ей расстройство финансовой системы, а позднее полное подчинение всех ресурсов страны целям реванша и созданию военной ин-

дустрий также не способствовали выходу германских банков на внешние рынки.

Разгром гитлеровской Германии нанес еще один удар надеждам немецких банков на внешнюю экспансию. Политика декартелизации и национализации немецкой собственности за границей, которую проводили союзники по отношению к Западной Германии, несмотря на непоследовательность и половинчатость, все же означала «потерю темпа» банками ФРГ в конкурентной гонке со своими союзниками на международных рынках. Пример ведущего банка ФРГ — «Дойче банк» в этом отношении показателен: в 1947 г. он был децентрализован и на основе его филиалов в административных единицах ФРГ было создано 10 «земельных» банков; в 1952 г. на основе «закона о гроссбанках» число преемников «Дойче банк» было сокращено до трех, а в 1957 г. произошло их окончательное слияние в один банк под прежним названием. Гигантская банковская монополия была восстановлена, но спустя 10 лет, срок немалый при современных темпах развития кредитно-финансовой сферы; поэтому, несмотря на исключительно быстрый рост в 60-х годах, «Дойче банк» сумел занять к концу десятилетия лишь 15-е место среди крупнейших банков капиталистического мира, уступив английским «Барклейз бэнк» (4-е место), «Нэшнл Вестминстер бэнк» (5-е), итальянскому «Банко национале дель Лаворо» (7-е), канадскому «Ройал бэнк оф Кэнада» (10-е), французскому «Банк насьональ де Пари» (12-е) и даже одному из банков ФРГ — «Вестдойче ландесбанк жироцентрал» (14-е).

Помимо отмеченной причины, которая имела внеэкономическую природу в узком смысле слова, существовали обстоятельства, вытекавшие из внутренней экономической обстановки, которая складывалась в Западной Германии в первые послевоенные 10—15 лет. Восстановление и расширение экономического потенциала при относительной узости внутреннего денежного рынка превратили ФРГ в крупного нетто-импортера капитала, что акцентировало усилия западногерманских банков на внутренних финансовых проблемах, ограничивая внешнюю инициативу.

Сочетание внешних и внутренних, политических и экономических, исторических и современных факторов привело к временному отставанию международных банков

ФРГ по сравнению с их главными конкурентами в Европе и Северной Америке. Факт хотя и частный, но весьма симптоматичный — западногерманские банкиры принадлежат к тому абсолютному меньшинству финансовых монополистов, которые не только не расширили после войны своего представительства в Лондоне, но даже не вернулись в основной банковский центр капиталистического мира. Западногерманский банк с наиболее разветвленной сетью заграничных филиалов «Дойче банк» имел в 1968 г. за рубежом только девять отделений, из которых восемь в развивающихся странах, и довел их до 15 в 1970 г. (в том числе в Париже, Торонто, Токио). Выходя на иностранные рынки, западногерманские банки отталкиваются от имеющихся в их распоряжении возможностей, что вносит своеобразие в методы создания заграничных опорных пунктов. Они в известной мере были характерны также для первых этапов внешней экспансии банков Италии и Японии.

Западногерманские банки пытаются прежде всего использовать притягательность рынка капиталов страны для международных банков, которых влечет в ФРГ ряд причин: довольно высокие и относительно стабильные темпы экономического роста; несколько меньшая, чем в большинстве капиталистических стран, инфляция, устойчивое положение западногерманской валюты и значительная потребность в ней со стороны других государств ввиду больших активов торгового и платежного баланса ФРГ; расширяющийся рынок капиталов, на котором немецкие фирмы охотно вкладывают свои средства в акции иностранных корпораций-заемщиков.

Крупнейшие банки капиталистического мира во второй половине 60-х годов значительно увеличили число своих филиалов в городах ФРГ. «Барклейз бэнк» имеет полные отделения в Гамбурге и Франкфурте-на-Майне, «Морган — Гренфелл» — в Мюнхене, «С. Г. Варбург» — во Франкфурте-на-Майне, «Бэнк оф Америка» и «Чейз Манхэттен» — в перечисленных и других центрах. Вступая в сотрудничество с филиалами иностранных банков, западногерманские дельцы приобретают полезные связи за рубежом как в стране ее филиалов. Этим методом, в частности, пользуется немецкий банк «Бринкман Виртц», поддерживающий регулярные связи с филиалом лондонского банкирского дома «С. Г. Варбург». С целью

укрепления контактов с зарубежными кредитными компаниями банки ФРГ нередко идут на продажу им части своих акций (как поступил, например, «Банкхауз Буркхард», предложивший в 1965 г. часть своих акций французскому банку «Финансьер де Сюэз»).

Наиболее серьезный шаг в сближении с иностранным капиталом заключается в слиянии, объединении западногерманского банка с филиалом заграничного банка, действующего на территории ФРГ. Совместное предприятие, регистрируемое в ФРГ как западногерманская компания со смешанным капиталом, получает непосредственный доступ к сети заграничного международного банка. В результате именно такой сделки «Дойче эффектен унд вексельбанк», объединившийся с филиалом лондонского банкирского дома «С. Г. Варбург», стал одним из немногих западногерманских банков с обширными внешними связями.

Количество собственных заграничных филиалов у банков ФРГ, как уже упоминалось, пока что невелико. Но ими достигнуты определенные успехи на пути внедрения в капитал зарубежных партнеров, которые могут содействовать расширению их заграничного представительства. К примеру, «Дойче банк» имеет долю участия в капитале 23 иностранных банков. Склонность к приобретению пакетов акций международных банков очевидна и для других представителей финансового мира ФРГ. Практика долевого участия, связавшая в настоящее время большинство международных банков, имеет для западногерманских банков с их скудной заграничной сетью филиалов особенно важное значение.

В последней трети 60-х годов участились случаи совместных выступлений банкиров ФРГ и других стран с целью создания общих филиалов, что следует рассматривать как следующую, более серьезную заявку финансовых кругов ФРГ на участие в международном банковском бизнесе. Так поступил крупнейший банк страны «Вестдойче ландесбанк жироцентрал», открыв уже упоминавшееся совместное представительство в Мельбурне с партнерами из Бельгии, Франции и Люксембурга. Банки ФРГ наряду с коллегами из Швеции и Норвегии принимали участие в международном консорциуме, созданном в Цюрихе под руководством «Чартерд бэнкинг групп» (Англия). Наиболее характерный случай был зарегистри-

рован в 1968 г., когда «Дойче банк» совместно с депозитными банками Лондона, Брюсселя и Амстердама учредил первый объединенный банк в Нью-Йорке.

Таков арсенал средств, с помощью которых западногерманские банки пытаются пробиться на международные рынки капитала и хотя бы отчасти компенсировать недостаточность собственной заграничной сети филиалов. Действия западногерманских банковских монополий в 60-е годы носили во многом подготовительный характер, являясь как бы подступом к созданию самостоятельных зарубежных представительств. Вполне вероятно, что активность банков ФРГ на внешних рынках будет продолжать нарастать и приобретать черты большей самостоятельности.

Банковская система Швейцарии заслуживает особого рассмотрения, так как представляет собой структуру, типичную для так называемых **малых капиталистических стран** с развитой валютно-финансовой сферой обращения. К таким странам помимо Швейцарии можно отнести Голландию, Швецию, Бельгию; на Востоке, с известными оговорками, — Ливан, Гонконг, Сингапур. Само собой разумеется, что разные причины, приведшие к концентрации в этих странах большого числа кредитно-финансовых институтов, специфические задачи, поставленные перед ними и особенности их развития в течение сравнительно длительного времени внесли значительные элементы разнообразия в структуру и специализацию каждого из этих рынков. Но им свойственны и общие черты, наиболее рельефно выраженные в банковском механизме Швейцарии.

Первые две тесно связанные между собой особенности банковских структур заключаются в том, что их потенциал многократно превышает потребности внутреннего рынка перечисленных стран, а значение и вес в общей финансовой системе капитализма несравненно выше той роли, которую играют малые страны в мировом капиталистическом производстве и обмене. Такие диспропорции мы уже наблюдали на примере лондонского и парижского банковского центров (например, французские банки многочисленнее, крупнее и влиятельнее западногерманских, хотя экономический потенциал ФРГ почти вдвое превышает французский), но в рассматриваемой ситуации они приобретают почти утрированный характер.

Обратимся к примеру Швейцарии. К январю 1970 г. в этой стране насчитывалось 4300 банковских учреждений, в том числе 1659 самостоятельных. Если сопоставить это количество со сравнительно небольшим населением страны, то на один банк придется примерно 1400 человек — насыщенность, не имеющая себе равных в других капиталистических странах.

Количество кредитно-финансовых компаний — показатель важный, но еще более точное представление о финансовом потенциале швейцарских банков дает следующее сопоставление. В январе 1970 г. на счетах 1609 швейцарских кредитно-финансовых компаний находилось депозитов на сумму 140,5 млрд. швейц. фр., тогда как национальный продукт страны в 1969 г. был оценен в 80 млрд. швейц. фр.¹, причем следует принять во внимание, что в сумму банковских пассивов не вошли вклады 50 местных банков («Суисс нэшнл бэнк» с его 13 отделениями, двух центральных закладных банков и 47 частных банкирских домов) и 89 заграничных финансовых учреждений. Подобного соотношения не знают даже английские банки, аккумулирующие средства чуть ли не со всего света.

Из двух отмеченных особенностей швейцарской банковской системы вытекают следующие две также связанные между собой ее характеристики: переключение большей части деятельности швейцарских банков на обслуживание зарубежной клиентуры и проникновение в швейцарскую банковскую сеть большого количества иностранных банков. Обе они свидетельствуют о том, что цель и движущие силы банковского механизма страны заметно смещены за пределы национальных границ.

Швейцарские банки хранят на своих счетах огромные суммы, принадлежащие иностранцам. Например, в конце 1967 г. только долларовые вклады нерезидентов составили 5,4 млрд. долл. (или 23,2 млрд. швейц. фр., по существовавшему курсу 1 америк. долл. = 4,3 швейц. фр.). В периоды валютных потрясений, когда усиливается бегство от неустойчивых валют к более устойчивым, швейцарские банки являются первым пристанищем для кочующих капиталов и иностранные депозиты резко разбухают.

¹ «The Times», 9.IV.1969; «The Banker», January 1970.

Еще более значительные операции швейцарских банков связаны с ценными бумагами, принадлежащими иностранным фирмам и частным лицам. Имеются оценки, что сумма биржевых ценностей, которые хранили и которыми управляли по доверенности швейцарские банки, достигла в конце 60-х годов 40 млрд. долл. Специализируясь в этой области, около 60 частных банкирских домов осуществляют куплю-продажу акций для крупнейших транснациональных и международных монополий в обстановке тщательно продуманной секретности. Основная часть международных доверительных операций идет через «большую тройку» швейцарских банков. Но обычно они осуществляют их не самостоятельно, а через ряд тесно связанных с ними залковых учреждений (от этой практики в последние годы отступил «Юнхен банк оф Свитцерленд», который поглотил залковые банки, зависящие от его группы). Через дочерние учреждения головными банками проводятся также многие другие виды специализированного кредитования.

По количеству иностранных банков, действующих на ее территории, Швейцария уступает, пожалуй, только Великобритании. В конце 1970 г. в этой стране насчитывалось 89 иностранных филиалов, в том числе 18 полных отделений. Кроме того, большое число заявок от иностранных банков на открытие филиалов ожидали своего решения¹. Естественно возникает вопрос: что привлекает иностранных банкиров в Швейцарии? Думается, что решающую роль играют следующие соображения.

Во-первых, чрезвычайно либеральный финансовый режим: полная свобода в осуществлении всех видов банковских операций на территории страны; отсутствие каких-либо валютно-кредитных ограничений при конверсии иностранных денежных знаков в швейцарские франки, считающихся одной из наиболее устойчивых валют капиталистического мира; отсутствие ограничений на движение капиталов: средства, принадлежащие фирмам и частным лицам в любой части света, могут беспрепятственно поступать в Швейцарию и покидать ее.

Во-вторых, абсолютная секретность сделок, осуществляемых банками на территории Швейцарии. Согласно неписаному правилу, секреты клиентов любых банков

¹ «Rend Daily Mail», 20.X.1970.

должны являться профессиональной тайной последних. Но в данном случае имеется в виду не только это. «Осторожные, солидные и абсолютно надежные швейцарцы» довели принцип секретности до такой степени, что клиент, осуществляющий миллионные операции через швейцарские банки, может остаться для самих банков неизвестным. Право на инкогнито становится все более ходовым товаром, поскольку операции международных корпораций, действующих через международные банки, весьма часто носят сугубо конфиденциальный характер, например в случае скупки акций, дающих право контроля над иностранной фирмой, а иногда и незаконный, если официальные органы страны пребывания данной фирмы не поощряют подобных сделок.

В-третьих, возможность установить в едином центре связь на всех уровнях с банками разнообразной специализации и разной национальной принадлежности, сотрудничество с которыми сулит расширение географического и функционального диапазона деятельности для банков-нерезидентов. В конечном счете именно с таких контактов начинается приобщение международных банков к новым видам деятельности и новым рынкам.

Вряд ли надо подробно говорить о том, что по мере роста нестабильности валютно-кредитной системы капитализма, расширения сферы деятельности транснациональных промышленных концернов и трестов и дальнейшего разрастания швейцарского банковского «сетльмента» притягательность финансовых центров Швейцарии будет возрастать и далее. Уже сейчас причастность к швейцарскому сообществу банкиров является немало-важной деталью в послужном списке международного банка. Большинство из них уже так или иначе представлены в Цюрихе, Женеве или Берне, те же, которые не успели сделать этого ранее, срочно наверстывают упущенное.

Однако едва ли не самым убедительным аргументом в подтверждение притягательности швейцарского денежного центра является появление в нем банков коллективного пользования. В инициативные группы подбираются банки сравнительно небольшого размера, которые либо не располагают достаточными средствами, чтобы создать единоличный филиал, либо не в состоянии полностью использовать возможности заграничного филиала. Необ-

ходимость совместных выступлений во многом объясняется сильной конкуренцией, царящей в швейцарских банковских центрах, что ставит под сомнение целесообразность создания небольшого самостоятельного филиала, которому придется действовать в окружении перво-разрядных банков. Поэтому в фонд основания совместного банка участники обычно вносят довольно значительную сумму (не менее 10 млн. швейц. фр.).

Весьма часто группа объединившихся банков возглавляется крупным международным банком, имеющим опыт выступления на внешних рынках. Возникающий союз выгоден в известной степени обеим сторонам, поскольку освобождает маломощных участников от возможных неудач и потерь, а лидеру гарантирует привилегированную и влиятельную позицию в группе. Приведем два примера. В июле 1964 г. шведский банк «Свенска хандельсбанкен», осуществлявший до тех пор свои операции в Швейцарии через местную компанию «Фервальтунгсбанк» (Цюрих), открыл в Цюрихе «Норфинанц банк». В капитале банка (10 млн. швейц. фр.) приняли участие также датская, норвежская и финская кредитные фирмы. Другая группа банков — западногерманского, шведского и норвежского, обосновавшихся в Цюрихе, была возглавлена многоопытным «Чартерд бэнкинг групп» (Англия).

Внедрение международных банков в банковскую структуру Швейцарии принимает и более агрессивную форму, идя по линии скупки акций местных финансовых компаний. Стремление завладеть иностранным банком, питаемое обычными в подобных случаях причинами, находит дополнительную поддержку в чрезвычайной раздробленности швейцарского банковского капитала. Низкая степень централизации капитала при почти полном отсутствии серьезных официальных мер по защите местного капитала делают позицию небольших швейцарских банков весьма уязвимой. Поэтому в хронике банковских событий Швейцарии можно встретить факты приобретения капитала местной фирмы не только крупным иностранным банком (например, скупка контрольного пакета «Бэнкинг сосайэти оф Женева» в ноябре 1970 г. английским гигантом «Барклејз бэнк»), но и сравнительно небольшими фирмами (так, два финских банка — «Похьойсмайден юхтюспанкки» и «Кансаллис-осака-панкки» — приобрели соответственно части акций швейцар-

ских банков «Бэнк скандинав ан Суисс» и «Фервальтунгсбанк» (Цюрих).

Активное приобщение иностранных банков к швейцарскому банковскому механизму имело довольно серьезные последствия для финансовой системы страны. Согласно данным Ассоциации швейцарских банков, под контроль иностранцев и в их полное владение попало на конец 1969 г. около $\frac{1}{5}$ швейцарских банков. Данный процент весьма высок, даже если учесть интернациональную природу швейцарских банковских центров. «Существуют серьезные причины того, что швейцарский банковский аппарат может оказаться перенасыщенным иностранными банками»¹, — заявил президент Ассоциации швейцарских банкиров, комментируя положения законопроекта, предусматривающего усиление контроля правительства над банками. Объяснение этому, на наш взгляд, может быть только одно: швейцарские банки, тесно связанные с международными промышленными компаниями, постепенно втягиваются в сферу их влияния, тем более что многие кредитные учреждения страны, работающие на внешнюю клиентуру, не обеспечены защитой и покровительством местных финансовых кругов (как это имеет место, например, в Англии или Франции, где, несмотря на активное участие иностранцев в делах и капиталах местных банков, финансовые круги этих стран стремятся сохранить независимость национальных институтов, играющих большую роль в структуре финансового капитала).

Если рассматривать складывающуюся ситуацию с точки зрения интересов только банковской системы Швейцарии, то и здесь за спиной количественных показателей можно обнаружить серьезные качественные сдвиги. Швейцарские банки столетиями осваивали и совершенствовали специфическую сферу банковского бизнеса — операции с иностранной клиентурой. Они были признанными лидерами в этом вопросе, хозяевами положения на данных рынках и важным элементом формирующегося специфического кредитного механизма. Все это, естественно, служило источником огромных прибылей, неуклонно увеличивающихся по мере активизации международных промышленных монополий. Неожиданно традиционный биз-

¹ «Rend Daily Mail», 20.X.1970.

нес превратился в ультрасовременный и весьма перспективный. Это-то и послужило главной причиной для крупных иностранных банков, с которыми швейцарские банкиры оказались вынуждены делить не только конторские помещения в Цюрихе и Женеве, но и доходы от иностранных финансовых операций. Из года в год конкуренция «пришельцев» становится все более действенной.

Подчеркивая минусы, которые несет швейцарской банковской системе наплыв иностранных банков, не следует упускать из виду, во-первых, объективность протекающего процесса интернационализации; во-вторых, неодинаковый характер последствий для разных категорий швейцарских финансовых учреждений. Возникающая конкуренция наиболее опасна для небольших кредитно-финансовых фирм, которые вынуждены отступать перед более сильными иностранными банками, предоставлять им долю в капитале или организовывать с ними совместное дело. Вместе с тем, «прописываясь» на швейцарском рынке, международные банки приносят туда большой объем банковских сделок, обширную и разнообразную клиентуру, из чего могут извлечь выгоду крупнейшие представители швейцарского банковского капитала. Каналы, по которым к ним стекаются заказы клиентуры, географически как бы приближаются к ним, концентрируются вокруг них с помощью международных банков другой национальной принадлежности.

Факты находятся в соответствии с подобным предположением. Крупнейшие швейцарские банки — представители «большой тройки» — «Суисс бэнк корп.», «Суисс кредит бэнк» и «Юньон бэнк оф Свитцерленд» не только не «пострадали» от соседства иностранных банков, но и значительно увеличили свои капиталы. За пятилетие, с 1965 по 1970 г., все они улучшили свое положение в лиге крупнейших международных банкиров, перейдя соответственно с 53-го на 41-е, с 55-го на 42-е и с 54-го на 48-е места. Вторая половина 60-х годов, таким образом, ознаменовалась для представителей «большой тройки» швейцарских банков вхождением в «клуб» 50-ти крупнейших банков мира.

Тот факт, что ведущим швейцарским банкам не приходится особенно искать клиентуру за рубежом, а она сама находит их в Швейцарии, не поощряет их к чрезмерному расширению заграничной сети. В 1970 г. упомяну-

тые три банка имели в других странах 5 отделений, 5 дочерних компаний и 32 представительства, т. е. сравнительно скромную филиальную сеть. Основную часть своих зарубежных сделок они осуществляют через сеть корреспондирующих и ассоциированных кредитно-финансовых учреждений. Данная практика, отличаясь большой экономичностью, позволяет в то же время использовать их знание местных и национальных особенностей клиентуры и хозяйственной конъюнктуры. В большинстве случаев этой информации для швейцарских банков оказывается достаточно, так как основные сделки с иностранными клиентами завершаются в Женеве, Цюрихе или Берне.

Б. ЯПОНСКИЕ БАНКИ

Конец 60-х годов внес существенные поправки в соотношение экономических потенциалов ведущих капиталистических стран, среди которых по темпам роста особенно выделилась Япония. По объему общественного продукта, резервам иностранной валюты она вышла на одно из первых мест в капиталистическом мире. Японские монополии вошли в число крупнейших международных промышленных концернов и трестов капиталистического мира.

Экономические успехи Японии оказали решающее влияние на судьбу японских банков, придав размах и агрессивность их действиям как внутри страны, так и на международных рынках. Японские банки, находившиеся до второй мировой войны в состоянии «национальной изоляции» и бывшие во многом пленниками «дзайбацу», в 60-х годах стали быстро превращаться в финансовые монополии международного класса. Внимания заслуживает как их деятельность в других странах, так и сложные коллизии, возникшие в результате проникновения зарубежных банков на денежный рынок Японии.

Процесс приобщения японских банковских монополий к международной финансовой жизни примечателен тем, что он, как ни в одной другой стране, был тесно увязан с общим развитием внешнеэкономических связей Японии. Этапы внешней экспансии японских банков точно соответствовали официальным актам отмены ограничений на

движение капиталов и товаров в страну и из страны и на осуществление валютных операций. Причем меры по поощрению зарубежной деятельности японских банков и хронологически и логически часто предшествовали появлению льгот для иностранных инвесторов в Японии, которые носили характер известной компенсации иностранным монополиям за усиление конкуренции японского капитала на их рынках.

Естественно, что связь между активностью японских банков и официальными программами либерализации не была прямолинейной. В предвидении ослабления ограничений на движение капиталов японские банкиры принимали зависящие от них меры, с тем чтобы воспользоваться ожидаемыми возможностями. В ноябре 1969 г. всеобщее внимание привлек факт регистрации филиала японской брокерской компании по операциям с ценными бумагами «Номура секьюритиз интернэшнл» в качестве полноправного члена Бостонской фондовой биржи. К ним вскоре присоединились «Дайва секьюритиз оф Америка», «Никко секьюритиз интернэшнл» и «Ямаити секьюритиз К^о оф Нью-Йорк» (все — дочерние компании одноименных японских фирм), причем последняя из них подала заявление о приеме в члены фондовых бирж Филадельфии, Балтимора, Вашингтона, Питсбурга и Монреаля. Стремление японских компаний закрепиться на ведущих фондовых биржах США и Канады было расценено как предварительный шаг перед ожидавшейся либерализацией вложения частных японских капиталов в иностранные ценные бумаги, в том числе закупок японскими инвестиционными компаниями акций американских предприятий, а также покупок иностранцами ценных бумаг японских фирм¹.

В ожидании снятия японским правительством ограничений на осуществление валютных операций и иностранных вложений в экономику японские банки стремятся укрепить свои деловые позиции за рубежом, увеличивая капитал заграничных филиалов или объединяя несколько отделений в одно. Перед вторым туром либерализации, который был осуществлен в 1969 г., филиалы японских банков за рубежом подверглись серьезной структурной перестройке. В частности, «Банко Сумито-

¹ БИКИ, 25/XI 1969 г.; 24/I 1970 г.

мо — Бразилейро» в 1968 г. увеличил свой капитал с 0,9 млн. до 3 млн. крузейро, а в течение 1969 г. — до 5 млн. «Калифорния — Сумитомо бэнк» (Сан-Франциско) выпустил на местный денежный рынок конвертируемые долговые обязательства на сумму 5 млн. долл. и увеличил свой капитал с 6,6 млн. до 9,1 млн. долл. Значительно возросли активы семи заграничных филиалов, принадлежащие банку Токио. Действующие в Бразилии «Банко Америка до Сул» и «Банко Тодзан», значительная часть капиталов которых (около 40%) принадлежит японским монополиям «Фудзи» и «Мицубиси», осуществили слияние, предварительно увеличив свои капиталы. Слияние указанных банков оказало влияние на процесс перестройки других бразильских банков, финансируемых из Японии: «Банко Сан Пауло», «Банко Либердаде» и «Банко Сумитомо — Бразилейро». Непосредственным поводом отмеченных преобразований была растущая нехватка средств в связи с расширением деятельности заграничных филиалов японских банков.

При выдаче санкций на расширение и укрупнение заграничных филиалов японских банков правительственные круги Японии вынуждены учитывать ряд соображений, подчас довольно противоположного свойства. Наиболее важным из них является относительная узость внутреннего денежного рынка, порождающая высокий спрос на капиталы для инвестиционных программ японских монополий, что весьма остро ставит вопрос о любой утечке банковского капитала за границу. Вместе с тем нельзя не учитывать того, что японские банки, проникшие на международные рынки капитала, могут в случае успеха мобилизовать там крупные финансовые средства и увеличить объем ресурсов для финансирования экономики страны.

Политика японских властей, складывающаяся под влиянием противоречивых мотивов, не всегда отличается последовательностью. Так, в течение 1966 и 1967 гг., большей части 1968 г. валютным (городским) банкам страны было запрещено открывать свои отделения за границей. Запрет был смягчен осенью 1968 г., когда семи ведущим банкам было разрешено открыть филиалы в других странах («Фудзи» и «Мицуи» — в Лос-Анджелесе, «Мицубиси» — в Париже, «Санва» — во Франкфурте-на-Майне, «Сумитомо» — в Дюссельдорфе, «Токай» — в Сид-

нее, «Ниппон Канге» — в Сеуле), однако министерство финансов Японии не разрешило упомянутым банкам предоставить заморским представительствам статус «полных отделений», поскольку это могло бы вызвать конкуренцию между ними на иностранных денежных рынках и, с другой стороны, вынудило бы японское правительство удовлетворить аналогичные требования иностранных банков, имеющих представительство в стране, но желающих превратить их в филиальные банки. Заявления ряда банков («Дайити», «Дайва», «Коба» и др.) вообще не были удовлетворены, что вызвало их крайнее недовольство.

Наиболее серьезная претензия, выдвигавшаяся в адрес официальных органов японскими банкирами, заключалась в том, что из-за слабости своих зарубежных позиций они вынуждены действовать через иностранные банки. Необходимость посредничества возникает наиболее часто в вопросах финансирования за границей добычи и обработки сырьевых товаров, остро необходимых японской экономике. В ходе дискуссии, происходившей в мае 1970 г. в министерстве финансов Японии, представитель банковских кругов сформулировал эту проблему следующим образом: «В связи с продолжающимся ростом японской экономики и ограниченности собственного денежного рынка мы будем вынуждены изыскивать капитал за рубежом, обращаясь к иностранным банкирам, которые будут благоденствовать благодаря ограничениям, налагаемым на нас нашим правительством»¹.

В связи с быстрым проникновением японских транснациональных концернов на рынки других стран проблема изыскания финансовых ресурсов *переросла рамки японского денежного рынка*; несравненно большее значение приобрели иностранные рынки капиталов как источники мобилизации средств. Ссуды японским промышленникам стали носить более длительный характер, к чему сближала ожесточенная конкуренция на внешних рынках. Перед банковскими и официальными кругами страны возникла, таким образом, весьма серьезная группа задач. Разрастание за национальные границы «хозяйства» японских монополий требовало решительного выдвижения на внешние рубежи японских банков, причем наиболее зрелых в вопросах финансирования промыш-

¹ «The Banker», May 1970, p. 469.

ленности и размещения облигационных займов на иностранных денежных рынках. Между тем банковский механизм страны сформировался и предназначался в основном для решения внутренних финансовых вопросов.

Из имеющихся в Японии типов банковских учреждений ни один не обладал всем комплексом свойств, необходимых для решения новых задач. Дифференциация депозитных и инвестиционных банков соблюдалась в Японии более четко, чем где-либо. Богатейшие коммерческие банки страны — городские банки (city banks) — на основании закона о ценных бумагах и иностранной валюте были лишены права выступать в роли подписчиков по облигациям промышленных компаний. Размер их ссуд, превышавших средний срок, подлежал ограничениям. Специализированные инвестиционные банки («long term trust banks», «security brokerage houses»), которые имели право на эмиссию и приобретение корпорационных бумаг, ревниво охраняли его, но в массе были маломощны, чтобы выдержать конкуренцию английских или американских инвестиционных банков. Внутренняя ориентация, законодательные ограничения, соперничество между разными банковскими институтами порождали ряд сложных коллизий.

С целью активизировать выступления японских банков на мировых рынках капитала и укрепить их позиции в обостряющейся борьбе с американскими и западноевропейскими банками министерство финансов Японии пошло на смягчение некоторых наиболее жестких норм банковского законодательства. В июле 1970 г. были отменены ограничения по ссудам и гарантиям, которые могут предоставляться отделениями японских депозитных банков за границей (старый лимит не мог превысить общей суммы 1 млрд. долл.). Действие закона о ценных бумагах и иностранной валюте, запрещавшего депозитным банкам совершать операции с ценными бумагами, было ограничено территорией только Японии¹. Последний шаг помимо санкционирования инвестиционной деятельности городских банков означал уменьшение препятствий на пути формирования международных финансовых групп.

Наряду с универсализацией функций японских коммерческих банков ускоренными темпами шел процесс

¹ «The Sunday Times», 26.VII.1970.

взаимного сотрудничества и ассимиляции различных типов банковских учреждений. Участились совместные выступления городских банков, брокерских фирм по операциям с ценными бумагами, инвестиционных банков и «трастовых» компаний на внешних рынках. Объединение в совместном начинании капитала, опыта и клиентуры разнотипных банков ускоряло и облегчало процесс адаптации японских компаний к довольно сложным условиям мировых денежных рынков. С подобной практикой, содержанием которой является универсализация функций комплексных банковских структур (включая «околобанковские» учреждения), мы уже сталкивались на примере западноевропейских и американских банков. Но следует подчеркнуть, что под влиянием острой потребности в капиталах группирование японских кредитно-финансовых учреждений принимает массовый характер.

Внедрение японских банков на западноевропейские денежные рынки ведет начало от создания в Париже в феврале 1968 г. «Бэнк Юропезн Токио». Капитал банка в сумме 25 млн. франц. фр. на 80% принадлежал «Бэнк оф Токио» и на 20% — «Бэнк оф Токио холдинг СА» (Люксембург), который является дочерним предприятием «Бэнк оф Токио» и «Индастриэл бэнк оф Джапэн», зарегистрированным в Люксембурге как французская компания. В августе 1969 г. капитал банка был увеличен до 75 млн. франц. фр., из которых по 33% взяли два первоначальных основателя парижского филиала, а остальные 34% акций поступили в распоряжение их люксембургского филиала и пяти новых банков («Лонгтёрм кредит бэнк оф Джапэн», «Ниппон Фудосан», «Кёва», «Кобе» и «Сейтама»); к группе присоединились также четыре инвестиционные компании («Никко секьюритиз», «Дайва секьюритиз», «Ямайти секьюритиз» и «Син-Ниппон Нью Джапэн секьюритиз»). Деятельность парижского банка (а также люксембургского) направлена в основном на мобилизацию средств на европейских денежных рынках, главным образом евродолларовом, в целях финансирования филиалов японских промышленных концернов, действующих в Западной Европе¹.

¹ «Бэнк Юропезн Токио» и его основатели в совокупности представляют не что иное, как международную группировку, образованную банками одной национальной принадлежности. О нем будет сказано в § 1 гл. V.

Деятельность коллективного банка в Париже оказалась настолько успешной, что в декабре 1969 г. в министерство финансов Японии обратились еще две группы кредитно-финансовых компаний за разрешением открыть дочерние банки в основных банковских центрах Западной Европы. В первую группу вошли банки «Мицуи», «Санва», «Ниппон Канге», «Дайити» и инвестиционная компания «Номура секьюритиз», которые на паритетных началах зарегистрировали в Лондоне международный инвестиционный институт «Ассошиэйтед джапаниз бэнк интернэшнл, Лондон» с капиталом 25 млн. долл. Другую группу создали банки «Фудзи», «Сумитомо», «Мицубиси» и «Токай», к которым решили присоединиться три компании, занимающиеся операциями с ценными бумагами и уже участвующие в парижском банке, т. е. «Дайва», «Никко» и «Ямаити». Цель лондонских банков — реализация ценных бумаг японских и неяпонских компаний, средства от которых будут вкладываться в японские и неяпонские предприятия вне Японии.

Все перечисленные банки без особого труда получили санкцию японских властей на создание дочерних компаний в Западной Европе, учитывая, что учреждение совместных финансовых институтов за границей было в свое время рекомендовано министерством финансов во избежание конкуренции японских банков за границей. Учитывалось также, что прямому финансированию деятельности японских предприятий за границей из Токио препятствуют часто вводимые правительством ограничения на предоставление материнскими компаниями кредитов своим зарубежным филиалам. Позиция, занятая министерством финансов, в значительной степени объясняет тот факт, что японские банки при создании заграничных филиалов выступают, как правило, в составе «национальных группировок»: их легче формировать, и они уменьшают опасность разобщения японских банков по конкурирующим международным группам. Можно назвать лишь один пример вхождения японских банков в многонациональные западноевропейские банковские образования¹, между тем как в национальные группировки

¹ Вступление «Индрастриэл бэнк оф Джапэн» в «Ротшильд интерконтинэнтл». Лондон.

объединены все ведущие депозитные банки и инвестиционные компании Японии.

Участие японских банков в создании западноевропейских филиалов подтвердило намерение японских финансовых кругов расширить географический диапазон своего присутствия. Прежде заинтересованные японские банки запрашивали разрешения на открытие своих филиалов главным образом в городах на западном побережье США, являвшихся воротами для японского экспорта, и в Нью-Йорке. Так возникли представительства банков: «Фудзи» и «Мицуй» — в Лос-Анджелесе, «Сумитомо» и «Индастриэл бэнк оф Джапэн» — в Нью-Йорке, «Бэнк оф Токио» и «Мицубиси» — в Нью-Йорке и Лос-Анджелесе и т. д. Однако в последние годы все большее число японских банков стали открывать представительства в странах Западной Европы, поскольку торговля Японии с этими странами неуклонно расширяется и, кроме того, там увеличивается число предприятий, созданных с участием японского капитала. К началу 70-х годов «Сумитомо» имел отделения в Лондоне и Дюссельдорфе, «Мицубиси» — в Париже и Лондоне, «Индастриэл банк оф Джапэн» — в Лондоне, Франкфурте и Сиднее, «Санва» — во Франкфурте, «Бэнк оф Токио» — в Дюссельдорфе, Гамбурге и Франкфурте. В считанные годы сеть заграничных филиалов, созданная за пределами США, оказалась более разветвленной, чем та, которой владели японские банки в этой стране. Западноевропейские «филиалы» дали японским банкам право с гораздо большим основанием претендовать на статус международных банков.

Основная цель, которую преследуют японские банковские круги в Западной Европе, — *приближение к денежным рынкам* Англии, Франции и ФРГ, ресурсы которых они переадресовывают на финансирование производственных и внешнеторговых операций японских промышленных концернов. В этом смысле не случаен особый интерес японских банков к финансовым центрам ФРГ, которые в конце 60-х годов превратились в важные фондовые рынки по эмиссии иностранных ценных бумаг. Японские бизнесмены рассчитывали также использовать весьма благоприятную валютную конъюнктуру в ФРГ. Укрепление западногерманской марки значительно усилило роль валютных бирж в этой стране. В свою очередь упрочение японской иены позволило ей официально ко-

тироваться с 1 декабря 1969 г. на валютных биржах Франкфурта-на-Майне, Дюссельдорфа, Гамбурга, Мюнхена и Западного Берлина. Японские банки получили тем самым возможность осуществлять доходные арбитражные операции и пополнять резервы иностранной валюты. Именно этими соображениями во многом руководствовался «Бэнк оф Токио», принадлежащий к числу наиболее оперативных японских банков, когда создавал в ФРГ три своих филиала.

Обостренное чувство нового вообще характерно для японских банковских монополий и играет немаловажную роль в их ориентации на те или иные рынки или виды деятельности.

Примером освоения нового рынка может служить Австралия. С этой страной Япония поддерживала традиционные торговые отношения, закупая мясо, шерсть, металлы и минеральное сырье. После третьего тура либерализации частных японских капиталов за границей, осуществленного в 1970 г., и открытия в Австралии новых богатых месторождений полезных ископаемых японский банковский капитал принял непосредственное участие в их разработке. В частности, «Банк оф Токио» приобрел $\frac{1}{3}$ акций международной финансовой организации «Партнершип пасифик» с оплаченным капиталом 6,6 млн. австрал. долл.; остальные акции поровну распределили «Бэнк оф Америка» и австралийский «Бэнк оф Нью Саут Уэллс». Банк «Мицубиси» принял в июне 1970 г. участие на равных в «Острейлиэн интернэшнл файнэнс корп.» (оплаченный капитал — 6,25, уставной — 50 млн. австрал. долл.) с четырьмя другими банками: «Бэнк оф Монреал», «Ирвинг траст», «Крокер ситизенс» и «Бэнк оф Острейлиа энд Нью Зилэнд». Как заявил представитель «Мицубиси», участие банка в этой корпорации имеет целью обеспечение средне- и долгосрочными кредитами японских компаний, принимающих или намеревающихся принять участие в разработке полезных ископаемых в Австралии. «Бэнк Фудзи» стал партнером (15% акций) третьего финансового объединения — «Еуропасифик файнэнс корп.» наряду с «Юнайтед Калифорния бэнк» (12,5%), «Дойче банк» (10%), «Мидлэнд бэнк» (25%), «Амстердамше — Роттердамше бэнк» (10%) и «Сосьете женераль де банк» (10%). Промышленный банк Японии приобрел 4% акций «Острейлиэн юнайтед корп.», основ-

ными пайщиками которой являются «Морган гэрэнти» (21%), «Морган — Гренфелл» (10%) и «Европейан Острейлиэн ассосиэйтс» (10,6%), принадлежавшая коммерцбанку и банкирскому дому Варбургов. И наконец, пятый крупнейший банк Японии — «Санва» в декабре 1970 г. получил разрешение министерства финансов Японии на приобретение 14,6% акций «Коммершл континэнтл бэнк», оплаченный капитал которого составляет 5 млн. австрал. долл. и в котором участвуют американские, английские и французские банки, а также местные — «Коммершл бэнк оф Сидней» и «Острейлиэн лайф иншуренс андеррайтер». В сферу деятельности международной финансовой организации входит подписка на облигационные займы и предоставление клиентам, в основном иностранным промышленным фирмам, средне- и долгосрочных ссуд¹.

Активизация японских банков в Австралии представляет собой не менее примечательное событие в процессе их становления как международных финансовых институтов, чем их экспансия в странах Западной Европы. Практически в течение одного года японским банкам удалось занять не только равные, но и в ряде случаев предпочтительные позиции в борьбе с опытными конкурентами из Англии, Франции, США на таком перспективном рынке, которым является Австралия. Характерно, что на этот раз японские банкиры решительно отказались от практики «однонациональных команд», что свидетельствует о приспособлении к конкретной обстановке. В отличие от Западной Европы в Австралии японские банки столкнулись с новыми условиями и ставили иные задачи. Если на развитых денежных рынках Англии, Франции и ФРГ главная цель банков состояла в мобилизации долгосрочных капиталов путем эмиссии ценных бумаг, то в Австралии значительная доля финансирования японских монополий осуществлялась в форме ссуд за счет депозитов, мобилизованных банками, в том числе головными конторами в Японии. Можно полагать, что сотрудничество в данной ситуации с западноевропейскими, американскими и австралийскими коллегами оказалось для них более результативным, чем позиция независимых аутсайдеров.

¹ БИКИ, 17/XI, 21/XI, 12/XII 1970 г.

Примером высокой восприимчивости японских банков к новым видам финансовой деятельности может служить их участие во внедрении международных кредитных карточек. Это нововведение, впервые опробованное американскими банками внутри страны и позволяющее осуществлять безналичный платеж за товары и услуги, приобрело большую популярность среди лиц, совершающих поездки за границу. Японские банки быстро оценили их преимущество перед обычными «трэвелс чеками» и вошли в тесный контакт с американскими банками, опередив в этом начинании многих конкурентов из стран Западной Европы. В 1968 г. «Сумитомо бэнк» совместно с рядом своих дочерних предприятий создал «Сумитомо кредит сэрвис К⁰» с капиталом 100 млн. иен, которая вступила в соглашение с «Бэнк оф Америка» о выпуске международных кредитных карточек. Они принимаются во всех странах, где уже в ходу карточки, выпущенные «Бэнк оф Америка» от своего имени или в сотрудничестве с «Барклейз бэнк» и «Ройал бэнк оф Кэнада». Позднее были созданы еще три аналогичные компании с участием японских банков. Это «Джапэн дайнерс клуб» (учредители — «Фудзи бэнк» и «Америкен дайнерс интернэшнл»), «Джапэн кредит бюроу» (пять японских банков, включая «Санва бэнк» и «Америкен экспресс»), «Даймон кредит» («Мицубиси бэнк» и «Америкен интербэнк кард ассо-сиейшн») ¹.

В общем ритме мероприятий по смягчению режима инвестирования иностранного капитала в экономику Японии происходило укрепление и расширение *зарубежных банков в Токио*. При этом, разумеется, не следует забывать, что программа либерализации была не чем иным, как отражением общей экономической обстановки в Японии, характеризовавшейся высокими темпами экономического роста, расширением внешнеторговых связей и значительной нуждой в производственном капитале.

«Пик» либерализации пришелся на конец 60-х — начало 70-х годов: в 1968, 1969, 1970 и 1971 гг. были проведены четыре тура ослабления ограничений. Первые три были осуществлены на базе так называемых позитивных списков, содержавших перечень отраслей, куда облегча-

¹ БИКИ, 17/X 1968 г. В данном случае мы по существу имеем дело с международными банковскими группировками, действующими в сфере услуг.

лось проникновение иностранного капитала. На четвертом этапе либерализация прямых иностранных капиталовложений приняла форму «негативного списка»: в них публиковался перечень отраслей, присутствие в которых иностранного капитала не разрешается. Как и на трех предыдущих стадиях, большинство отраслей были «приоткрыты» наполовину, что давало право иностранным инвесторам владеть не более 50% капитала предприятия. Однако упрочение общеэкономических позиций Японии позволило ей расширить удельный вес предприятий со «100%-ной либерализацией», могущих быть полной собственностью иностранцев. В то же время ряд отраслей, в том числе некоторые виды банковских операций, сделки с недвижимым имуществом, остались закрытыми для прямых вложений иностранного ссудного капитала.

Любопытно проследить динамику расширения сети заграничных банковских представительств, сообразуясь с этапами ослабления ограничений вообще и либерализации законодательства о деятельности в стране отделений иностранных банков в частности. В январе 1967 г., т. е. до вступления в силу основных программ либерализаций, в Японии действовало 34 филиала 15 иностранных банков из девяти ведущих капиталистических стран. Спустя два года число филиалов было ненамного больше — 37, в том числе 17 отделений и 20 представительств. Но в сентябре 1970 г. в Японии действовало уже 38 отделений и 49 представительств 18 банков из 10 стран¹.

Таким образом, в 1970 г. заграничные банки имели в Японии 87 филиалов. Кроме того, по заявлению представителя министерства финансов, в июле 1970 г. более 20 иностранных банков добивались лицензий на открытие отделений в Токио². Следовательно, по насыщенности иностранными финансовыми учреждениями Токио вошел в число ведущих банковских центров капиталистического мира. Но сопоставление Токио с другими банковскими центрами — лондонским, парижским, цюрихским и т. д. — позволяет выделить его специфические черты. Обращает внимание, что несмотря на быстрый рост филиалов (при-

¹ БИКИ, 31/VIII 1967 г.; 11/I 1969 г.; 27/X 1970 г.

² «International General Tribune», 27.VII.1970.

чем лишь в последние два года), количество банков, зарегистрированных в Японии, увеличилось незначительно — с 15 до 18; в результате на каждый из них в среднем пришлось почти по пять филиалов.

Если мы обратимся к составу зарегистрированных в Японии иностранных банков, то увидим, что они принадлежат, как правило, к ведущим и наиболее богатым банкам капиталистического мира. Соединенные Штаты представлены «Бэнк оф Америка», «Ферст нэшнл сити бэнк», «Чейз Манхэттен», «Кемикл бэнк Нью-Йорк траст К⁰», «Бэнк оф Калифорния», «Морган гэрэнти траст»; Франция — «Банк насьональ де Пари»; Канада — «Ройал бэнк оф Кэнада»; Англия и Австралия — «Бэнк оф Нью Саут Уэллс»; ФРГ — «Дрезднер банк» и т. д.

Сопоставление приведенных данных позволяет, как нам кажется, заключить, что присутствие иностранных банков в Японии вызвано потребностью финансирования внутренней экономики страны. Заметим, что эта цель значительно отличается от тех, которые иностранные банки преследуют в других банковских центрах (Лондон, Париж, Цюрих, Женева), где решающее значение имеют возможность приобщения к разветвленной заграничной сети местных банков, перспектива проникновения на новые рынки, преимущества вхождения в интернациональное банковское сообщество и т. д.

В соответствии с действовавшим в Японии положением филиалы иностранных банков первоначально не имели права заниматься депонированием вкладов или предоставлением ссуд местным фирмам. Затем им было разрешено выступать в качестве посредников при осуществлении иностранных капиталовложений в японскую экономику, а также сотрудничать с японскими банками в финансировании тех или иных проектов в Японии или за границей. В июле 1970 г. министерство финансов отменило ограничения на величину ссуд иностранных банков японским предприятиям при условии, что эти ссуды будут иметь гарантию японских банков. Поощрение заинтересованности иностранных банков в финансировании японской экономики дало свои плоды. С января 1967 по сентябрь 1970 г. сумма депозитов на счетах иностранных банков в Японии увеличилась с 224 млрд. до 318 млрд. иен, а величина выданных и непогашенных ссуд — с 183 млрд. до 491 млрд. Приведенные показатели растут

у иностранных банков ежегодно примерно на 2,3 и 8% соответственно, тогда как у японских банков — на 1,7 и 3% ¹.

* *
*

Краткий обзор деятельности основных международных банков капиталистического мира показывает, что они наряду с присущими им общими чертами сохраняют и довольно значительные особенности как в своей структуре, так и функциях. Их специфические черты несут на себе отпечаток исторических условий, в которых они развивались. Однако гораздо важнее другое, — реальное место, занимаемое банками США, Великобритании, ФРГ, Японии и других стран, в ожесточенной конкурентной борьбе на мировых рынках, действительное изменение соотношения сил между ними. Расширение зарубежной сети международных банков протекает в условиях преодоления сопротивления местных финансовых кругов. Конкурентная борьба, погоня за прибылью, вот основные факторы, которые в современных условиях определяют методы поведения международных банков на мировых денежных рынках и формы их сотрудничества друг с другом.

¹ БИКИ, 31/VIII 1967 г.; 27/X 1970 г.

ГЛАВА IV

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ И БАНКОВСКИЕ ГРУППИРОВКИ НА РЫНКЕ ЕВРОВАЛЮТ

Международный рынок капитала играет исключительно большую роль в деятельности международных банковских монополий. Хотя на этот счет не имеется точных подсчетов, можно с уверенностью полагать, что наряду с национальными рынками он является поставщиком весьма значительной части средств, которыми манипулируют банки и банковские группировки. Возникновение рынка евровалют сыграло немалую роль в интернационализации банковского дела. В свою очередь сам этот рынок обязан международным финансовым институтам быстрым расширением масштабов и спектра операций.

Большинство банков и особенно банковских группировок, используя рынок евровалют как резервуар средств, в дальнейшем направляют их на различные цели — на финансирование торговли, промышленности и т. д. Такого рода специализированные банковские группировки будут рассмотрены в следующей главе. Здесь же внимание будет уделено банкам и группировкам, основная деятельность которых непосредственно связана с данным рынком.

1. ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНКА ЕВРОВАЛЮТ

Еще в 1964 г., когда сумма евровалют на банковских счетах не превышала 7 млрд. долл., т. е. была меньше теперешней раз в 5—6, американская газета «Крисчиен

сайенс монитор» писала, что быстрый рост операций на рынке евродолларов представляет собой «наиболее интересный и далеко идущий фактор, свидетельствующий о развитии международной банковской системы». Газета приводила высказывание представителя «Ферст нэшнл бэнк оф Нью-Йорк», по словам которого «как бизнесменам, так и инвесторам, не менее чем политическим деятелям и представителям центральных банков, следует знать природу этой валюты»¹.

Основным элементом на рынке евровалют являются евродоллары, поэтому эти термины стали почти синонимами. Первоначально к евродолларам относили доллары, принадлежащие иностранцам и пущенные ими в оборот через банки за пределами США. В дальнейшем представление о евродолларах значительно расширилось, что было связано с активизацией американских банков и монополий, занимавших какое-то время довольно пассивные позиции на этом рынке, возникшем без их участия. Но потом американские монополии все чаще стали фигурировать, в числе заемщиков на этом рынке. В итоге к *евродолларам* стали относить всю массу долларов, в том числе принадлежащих резидентам США, которые находили применение во всех странах, включая США. Таким образом, исходное требование, согласно которому первоначальный кредитор и окончательный заемщик не могут быть резидентами США, потеряло свою обязательную силу².

Вопрос об определении понятия евродолларов имеет не формальное, как может показаться на первый взгляд, а весьма существенное значение. Не говоря уже о том, что участие американских банков в значительной степени расширяет физические границы данного рынка, оно вносит своеобразие в характер совершаемых на нем операций, вытекающее из того факта, что их объектом является

¹ «Christian Science Monitor», 7.VIII.1964.

² Тот факт, что различные исследователи по-разному трактуют суть евродолларов, беря за основу кто пассивные, кто активные операции, вносит большой разнобой в оценки масштабов рынка евродолларов. Возможность допущения повторного счета в результате межбанковских расчетов, пролонгации краткосрочных ссуд в более длительные и т. д. приводит к дополнительным неточностям. Это следует учитывать при сопоставлении показателей из разных источников и разных авторов.

американская валюта, суммы которой депонированы в американских же банках. Данное обстоятельство вносит определяющую специфику и в позиции американских международных банков, имеющих европейские филиалы.

Процесс образования рынка евродолларов можно представить следующим образом. Нерезидент США, получивший за свои товары или услуги в Соединенных Штатах определенную сумму долларов, может распорядиться ею различным образом: потратить на покупку американских товаров, перевести в свою страну, обменяв доллары на местную валюту, или положить на депозит в американский банк. Последний вариант встречается наиболее часто, потому что любая торговая или промышленная фирма нуждается в определенной сумме оборотных средств для текущих расходов, и более полно этим потребностям отвечает американская валюта, являющаяся основным расчетным и резервным инструментом капиталистического мира. Если владелец долларового депозита переводит его из американского банка в неамериканский, чаще всего западноевропейский, то происходит рождение евродолларов: счет европейского банка в американском банке увеличивается, счет владельца долларов соответственно уменьшается, баланс американского банка в целом не меняется. Доллары не покинули пределов США, но в распоряжении западноевропейского банка оказались долговые обязательства американского банка перед владельцем долларового счета.

Суть метаморфозы доллара в евродоллар состоит, следовательно, в том, что фонды владельца долларов попадают в распоряжение европейского банкира, который может представить их в форме кредитов другому банку или промышленно-торговой фирме из процентов больших, чем он платит владельцу. Операция приемлема для всех участников: владелец (он же первоначальный кредитор) пускает свои фонды в оборот на более льготных условиях, чем если бы он хранил доллары в американском банке; европейский банк выигрывает на разнице между выплачиваемым и получаемым процентом; окончательный заемщик получает необходимую ему ссуду. Происходит трансформация задолженности Соединенных Штатов через международный банковский механизм в кредитный инструмент большой эффективности и емкости.

Участниками операций с евродолларами, таким обра-

зом, являются: владелец долларов (он же первоначальный кредитор), американский банк, в котором депонированы доллары, неамериканский банк, получивший евродоллары, получатель евродолларового займа (он же конечный дебитор), действующий обычно также через свой банк. Классическая схема, таким образом, включает финансового капиталиста, три банка и функционирующего капиталиста. На практике число промежуточных, банковских звеньев может быть гораздо больше, поскольку евродоллары легко переходят от банка к банку, переуступаются и т. д.

За годы своего развития рынок евравалют претерпел ряд серьезных изменений, значительно усложнивших его структуру. Расширялся круг участвующих банков и стран, в оборот рынка вовлекались новые валюты, совершенствовался и диверсифицировался характер самих операций. Параллельно росло значение рынка как фактора интернационализации капитала и интеграции его структурных элементов — международных банковских монополий.

Проникновение филиалов американских банков на евродолларовый рынок, датируемое примерно серединой 60-х годов, на первых порах было полностью подчинено цели финансирования зарубежных филиалов американских монополий. Однако по мере того, как в числе заемщиков стали все чаще выступать резиденты США, в рыночном механизме возникли изменения, причем не только формального порядка. Во-первых, сократилась цепь звеньев, поскольку заемщиками на рынке евродолларов выступили головные конторы американских банков, которые и являлись окончательными дебиторами. Во-вторых, основное назначение таких займов состояло в пополнении резервов ссудного капитала американских банков, тогда как нерезиденты США использовали евродолларовые займы для финансирования своих торговых и производственных операций. В-третьих, евродолларовой заем, увеличивая депозитный потенциал американского банка и уменьшая на соответствующую сумму резервные возможности его западноевропейского филиала, у которого была взята евродолларовая ссуда, является в конечном счете претензией к другому американскому банку, на счетах которого хранилась первоначально сумма долларовых депозитов, давшая жизнь рассматриваемым евро-

долларам. «Евродоллары» не стали снова «долларами», они по-прежнему остались долларовыми депозитами американских банков, сменившими еще одного владельца. Сделки по ним осуществляются на основе процентных ставок и условий, складывающихся на рынке евродолларов, а не продиктованных Федеральной резервной системой США, хотя влияние последней и сказывается на этих условиях.

Участие международных американских банков в лице своих филиалов в операциях евродолларового рынка привело к изменению масштабов, направления и характера денежных потоков.

Сместились пропорции накопления и расходования фондов рынка в самой Западной Европе за счет значительного увеличения доли филиалов американских банков и промышленных концернов. На счетах филиалов американских банков в конце марта 1971 г. находилось евродолларовых депозитов на сумму 28 млрд. долл., из которых 87% приходилось на срочные вклады от одного месяца до года и более¹. Естественно, что, располагая такими ресурсами, они могли осуществлять в больших масштабах финансирование деятельности американских промышленных концернов за границей. По данным 11-го ежегодного обзора «Деятельность американских промышленных компаний за границей», подготовленных исследовательской фирмой «Макгроу — Хилл», американские компании, действующие в обрабатывающей, нефтяной и горнодобывающей промышленности, планировали инвестировать в свои зарубежные филиалы в 1969 г. 10,7 млрд. долл., в 1970 г. — 12,3 млрд., в 1971 г. — 12,7 млрд., из которых свыше 90% намеревались финансировать за счет займов, полученных за пределами США, в том числе на рынке евродолларов².

Для предоставления евродолларовых кредитов головным конторам американских банков, выделялись еще большие суммы. По данным Федерального резервного банка Нью-Йорка, задолженность банков США в евродолларах своим заграничным отделениям в первой половине 1966 г. составляла около 4 млрд. долл., в 1968 г. — превысила 6 млрд., в 1969 г. — была немного меньше

¹ «Federal Reserve Bulletin», June 1971.

² БИКИ, 11/X 1969 г.

10 млрд. долл.¹ По некоторым частным оценкам, она к концу 1969 г. достигла 15 млрд. долл.² Если учесть, что объем роста евродолларов к этому времени достиг 35—40 млрд. долл., то это означало, что доля средств, переведенных американскими банками в США составляла до 1/3, а иногда и более ресурсов данного рынка. Переориентация значительных сумм евродолларов на американский рынок оказала существенное влияние на состояние внешних расчетов США, Японии, стран Западной Европы, темпы инфляционных процессов в этих странах, правительственную политику в сфере кредита.

Доллар не единственная валюта, обращающаяся на рынке еуровалют. К таким еуровалютам, постоянно расширяющим свой круг, в настоящее время относятся английский фунт стерлингов, западногерманская марка, французский, бельгийский и швейцарский франки, голландский гульден, итальянская лира, японская иена, канадский доллар, шведская крона, австрийский шиллинг и практически все остальные конвертируемые капиталистические валюты, которые накапливаются у нерезидентов, принимая форму иностранных авуаров. Однако объем операций с перечисленными валютами намного (примерно в 4 раза) уступает масштабам евродолларового рынка, в чем нетрудно убедиться (см. табл. 2 на стр. 160).

Рынок еуровалют, будучи по своей природе интернациональным, не мог ограничиться операциями только в Западной Европе. По мере развития он вовлек в сферу своего влияния все значительные банковские центры капиталистического мира, а именно Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Базель, Женеву, Милан, Торонто, Монреаль, Токио, Мельбурн, Йоганнесбург и др.

Появление целой семьи еуровалют — с расширением географии их применения их следовало бы назвать интервалютами — значительно усложнило операции этого рынка, но одновременно и расширило его возможности. Сделки теперь могут идти дальше простого заимствования и повторной передачи одной и той же еуровалюты. Появилась возможность комбинированного использования ряда еуровалют, набор которых зависит от целей

¹ «Wall Street Journal», 8.VII.1968; 28.IV.1969.

² «World Banking Statist 59-th Annual Survey, 1969—1970», p. 17.

участников и условий, существующих на денежных рынках вовлеченных стран.

Например, фирма ФРГ, имеющая швейцарские франки на счетах банка в Бельгии (т. е. еврофранки), может в Брюсселе, Париже и других банковских центрах превратить их в евростерлинги, евродоллары и уж затем предоставить их в кредит любому заемщику, включая резидента Англии и США.

Таблица 2
ЕВРОВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С НЕРЕЗИДЕНТАМИ
(для этих стран)
(в млн. долл.; на конец марта 1966 г.)

Страны	Евродоллары				Евровалюты *	
	включая резидентов США		исключая резидентов США		Пассив	Актив
	Пассив	Актив	Пассив	Актив		
Англия .	5 440	4 480	4 770	2 260	620	850
Швейцария .	1 490	2 520	1 320	2 070	360	560
Италия .	1 220	1 280	960	1 010	500	560
Франция .	770	1 160	680	910	750	740
Бельгия .	560	520	460	420	770	440
Голландия .	570	360	480	280	290	500
ФРГ .	280	620	240	300	50	100
Швеция .	140	230	120	130	100	150
Япония .	2 570	2 660	430	670	340	340
Канада .	2 040	2 440	1 190	850	30	120
Итого .	15 080	16 610	10 650	9 400	3 810	4 410

* Операции с фунтами стерлингов, швейцарскими франками, марками ФРГ, голландскими гульденами, французскими франками и итальянскими лирами.

Источник. «Bankers Magazine», July 1966, p. 78.

Несмотря на взаимообратимость евровалют друг в друга, географическая сфера и целевое назначение их использования довольно различны. Евродоллар до сих пор наиболее универсален во всех смыслах. Некоторые валюты, например английская, гораздо больше тяготеют по традиционным соображениям к финансированию международной торговли, чем инвестиционных программ

транснациональных монополий, и это заметно влияет на сферу использования евростерлингов. Замечено, что первые шаги евровалюты делают именно в сфере финансирования внешнеторговых сделок, что подтверждает опыт «свободной иены».

Взаимопереход евровалют друг в друга не должен затенять того имеющего принципиальное значение факта, что превращение национальной валюты в «европейскую» происходит без какой-либо конверсии. Фонды «переходят» границы в натуральном обличье, что оказывается возможным благодаря тому, что первоначальный владелец средств не является резидентом страны принадлежности валюты, а последний кредитор — страны, где эти фонды находят применение. Организационные же условия созданы высокой степенью интернационализации банковской системы капиталистического мира.

Рынок евровалют сочетает в себе *элементы валютного и денежного рынка*. Евровалюты можно превратить друг в друга, в национальные счета той или иной валюты, в том числе местной. В принципе на национальную валюту можно открыть евровалютные счета в валютах других стран. Цели при этом могут преследоваться самые разные: конверсия в денежную единицу, которую ожидает ревальвация; превращение в драгоценный металл путем перевода на «золотые счета» швейцарских банков; обмен на валюту страны, где действуют более высокие процентные ставки, и т. д. События последних лет на валютной арене дают многочисленные примеры использования евровалют, особенно евродолларов, в отмеченных направлениях.

Но евровалюты можно ссудить под соответствующий процент какому-нибудь физическому или юридическому лицу. Этот метод их использования носит уже явно кредитный характер. Если евровалюты предварительно обменивают на другую, в том числе национальную, местную валюту, — сделка будет комплексной, т. е. будет содержать валютный и кредитный элемент и будет проходить «валютную» и «кредитную» фазы своего развития.

Универсальная природа рынка евровалют имеет свое объяснение. Он развивался первоначально как часть валютного рынка. Владельцы долларовых депозитов, переводя их в Европу, искали наиболее привычные и проверенные пути извлечения большей прибыли на свой

капитал. Биржевой элемент в большинстве сделок с евраютами продолжает сохраняться и совершенствоваться и, что особенно важно, активно содействовать процессам интеграции, кооперирования и специализации банков разных стран. Но следует подчеркнуть, что развитие евраютных рынков идет по пути их все большего превращения в рынки капитала. В конкретных операциях, сочетающих валютные и кредитные элементы, первые все чаще выполняют подсобную, а вторые основную роль. На этих рынках в основном идет речь об уровне процентных ставок, а не о курсах иностранной валюты. По мере расширения использования евраюта для целей финансирования их кредитные функции диверсифицировались и совершенствовались.

Первоначальное массовое использование евраюлларов было связано с финансированием внешней торговли. В условиях хронического кредитного голода фирмы-экспортеры переучитывали на этом рынке свои экспортные кредиты, фирмы-импортеры приобретали евраюллары для оплаты своих закупок в США и других странах. Использование евраюлларовых кредитов в отмеченных целях особенно практиковалось в периоды, когда процентные займы по ним были ниже, чем на национальных денежных рынках заинтересованных компаний¹.

На первых порах основная масса евраюлларовых внешнеторговых кредитов носила краткосрочный характер, но по мере удлинения срочности депозитов и совершенствования банковской техники кредиты стали приобретать более длительный (на срок до пяти лет) характер. Использование евраюлларов для финансирования внешней торговли совпало с сокращением практики применения для этой цели банковских акцептов, и евраюлларовые кредиты выступали как бы заменой традиционной формы краткосрочных экспортных кредитов. Преимущество евраюта заключается, по-видимому, в необычной емкости данного рынка, на котором банки могут мобилизовать крупные суммы в минимально короткие сроки. Между тем инициатива банков при акцептовании краткосрочных торговых векселей ограничена величиной внутренних ресурсов, часть которых в соответствии с офи-

¹ См. подробнее «Роль евраюлларов в международных финансовых расчетах». — БИКИ, 29/IX 1966 г.

циальным требованием о необходимом уровне ликвидности банк не имеет права пустить в оборот.

С развитием рынка евродоллары стали активно использоваться и как средство внутреннего финансирования. В случае напряженности местного денежного рынка торгово-промышленные предприятия, банки и прочие финансовые учреждения прибегают к займам в евродолларах, с тем чтобы обменять их в центральном банке страны на местную валюту и тем самым пополнить свои ликвидные ресурсы. Центральные и муниципальные официальные органы, бюджеты которых имеют дефицитный характер, охотно пользуются услугами рынка еврокапиталов. Евровалюты без труда можно мобилизовать и превратить в искомую валюту, с тем чтобы использовать для краткосрочных интервенций на валютных рынках, когда идет на понижение курс национальной валюты. Последние годы дают примеры использования евровалют (особенно евродолларов) для создания инвалютных резервов. В частности, по пути частичной замены стерлинговых авуаров на евродоллары пошли некоторые страны стерлинговой зоны после девальвации британской валюты в ноябре 1967 г.

Таким образом, евродолларовые кредиты, родившись как вид краткосрочной ссуды, стали принимать со временем новые формы. Владельцы евровалют и их посредники — международные банки, стремившиеся вначале держать эти ресурсы в наиболее ликвидной форме, сочли в конце концов возможным помещать их в ценные бумаги. Это означало, что рынок евровалют, пройдя валютную и кредитную стадии, стал рынком инвестиционным. Последней трансформации способствовало то, что международные монополии — основные заемщики на этом рынке — испытывали большую потребность в капиталах длительного пользования и согласны были выплачивать владельцам евровалют высокий и гарантированный процент. В этих условиях банки сочли целесообразным переключить часть ресурсов с краткосрочных сделок на эмиссионные операции длительного характера.

* *
*

Рынок евровалют, о котором мы до сих пор упоминали как об однородном образовании, в действительности

состоит из трех подразделений: рынка еврокредитов¹, где совершаются обычные кредитные операции с евродолларами, еврофунтами и т. д.; рынка еврооблигаций («евробонов»), где происходит эмиссия ценных бумаг, и так называемого вторичного рынка, на котором обращаются ценные бумаги, выпущенные на отмеченных рынках.

Однако, объединяя весь комплекс под одним наименованием — «рынок евравалют», мы не допускаем неточности, потому что между тремя его составными частями существует несомненная хронологическая, причинная и функциональная связь, дающая основание рассматривать их не как механическую сумму рынков, а как органическую совокупность.

2. РЫНОК ЕВРОКРЕДИТОВ

Данный рынок представляет собой тот первичный резервуар евравалютных депозитов, из которого черпаются ресурсы для всех последующих кредитных операций. Международные банковские монополии играют на этом рынке двоякую роль. Во-первых, они выступают в роли посредников между владельцами долларовых депозитов, ищущих выгодного применения, и окончательными заемщиками. Во-вторых, они могут осуществлять самостоятельные межбанковские операции, передавая друг другу евравалюты. Соответствующим образом на две категории подразделяются и сами операции. Первым из них принадлежит ведущая роль, и они определяют основные черты евравалютного рынка как рынка ссудных капиталов. Наибольшую активность на нем проявляют международные промышленные и транспортные монополии, выступающие в роли заемщиков, реже — поставщиков евравалютных депозитов (активнее всех нефтяные компании). Месторасположение главной клиентуры имеет немаловажное значение для международных банков, стремящихся расположить свои отделения в непосредственной близости к ним. Когда в 1968 г. «Чейз Манхэттен бэнк» открывал свое отделение в Женеве для предоставления краткосрочных кредитов в евравалютах, решающую роль сыграл

¹ Мы будем пользоваться этим термином для краткости, понимая под ним ссуды, кредиты в евравалютах и евродолларах.

тот факт, что в этом городе расположены штаб-квартиры многих международных компаний. Конечными потребителями нередко выступают также центральные банки и казначейства, привлекающие средства для сальдирования дефицитов платежных балансов и государственных бюджетов, муниципальные органы власти, нуждающиеся во временных источниках финансирования.

Операции второго рода носят до известной степени подсобный характер и подчинены основной задаче распределения евродолларовых и прочих депозитов между конечными потребителями. Они в большей степени несут в себе черты валютных операций, которые обычно осуществляются в форме спекулятивных арбитражных сделок, обменных валютных кредитов и межбанковских ссуд. От банка к банку евровалютные активы передаются по довольно низким ставкам и на короткий срок, как правило на один — три месяца. Осуществляются эти операции между корреспондирующими банками, имеющими выход на рынок евровалют. Для некоторых международных банков, которые избегают предоставлять евродолларовые кредиты торгово-промышленным фирмам, несущих в себе элемент риска, такие операции составляют основу их деятельности. Но чаще всего банки на рынке евродолларов выполняют смешанные функции: они обмениваются депозитами между собой и предоставляют ссуды клиентам.

Многократный переход банковских депозитов из рук в руки весьма затрудняет количественный анализ рынка евровалют, но несомненно, что рынок быстро развивается. Если в 1960 г. сумма долларовых депозитов в западно-европейских банках не достигала 2 млрд. долл., а в середине десятилетия (1965 г.) равнялась 11,5 млрд. долл., то в 1969 г. оценивалась уже в 35 млрд.¹ Имеются сообщения, что в конце 1970 г. ресурсы евродолларового рынка увеличились до 40—45 млрд. долл. Наиболее достоверные сведения публикуются Банком международных расчетов (Базель), который сам активно выступает на рынке евровалют. Он учитывает операции, совершаемые крупнейшими банками 10 ведущих капиталистических стран, и дает оценку как общей суммы банковских депозитов, так и нетто-объема совершаемых операций по ис-

¹ *Clendenning E. Wayne. The Euro-dollar market. Oxford, 1970, p. 41; «The Financial Times Survey», 4.XII.1969, p. 24.*

точникам происхождения и потребления евродолларовых фондов. И те и другие сведения, характеризующие рынок под разными углами зрения, заслуживают внимания.

Таблица 3
ИНОСТРАННЫЕ ДОЛЛАРОВЫЕ СЧЕТА
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН
(млн. долл.; на конец года)

Страны	Включая резидентов США				Исключая резидентов США			
	1963 г.		1968 г.		1963 г.		1968 г.	
	Пассив	Актив	Пассив	Актив	Пассив	Актив	Пассив	Актив
Англия	3 160	2 970	15 380	14 980	2 800	1 970	12 580	7 720
Япония	1 180	1 660	3 930	4 090	300	300	2 450	1 240
Франция	650	670	3 030	3 430	600	550	2 600	2 320
Швейцария	1 060	1 660	2 820	4 390	920	1 330	2 500	3 540
Канада	2 350	2 790	2 700	4 130	860	760	2 190	1 800
Италия	1 540	950	2 630	3 200	1 420	570	2 480	2 910
Бельгия	360	260	1 310	1 460	280	190	1 060	1 060
Голландия	270	360	970	990	230	250	860	840
ФРГ	270	510	510	1 490	220	300	450	960
Швеция	80	150	210	490	70	100	190	330
В с е г о .	11 560	11 980	33 500	38 650	7 730	6 320	26 360	22 720

Источники: «Bank for International Settlements», 1964, 1969, Annual Report.

Приведенные данные говорят о том, что ведущая роль на рынке евроссуд в начале 60-х годов принадлежала банкам, расположенным в Англии, причем, эта роль в последующие годы продолжала возрастать, несмотря на значительные успехи, которых достигли банки других стран, особенно Японии. Обращает на себя внимание растущая доля резидентов США, которыми являются в основном американские банки. Сравнение между собой итогов банковских счетов на конец 1968 г., включая операции с резидентами США и исключая операции с ними, свидетельствует о том, что американские банки выступают на рынке главным образом как заемщики.

Организационным стержнем еврокредитного рынка являются крупные международные банки, количество которых в середине 60-х годов превышало 400. Вторым, также весьма существенным, элементом рыночного ме-

ханизма являются брокеры. На отдельных рынках на их долю приходится весьма значительная доля операций с евраюдами. Например, через руки брокерских фирм в Париже проходит около 50% всех операций¹. Основа деятельности посреднических брокерских фирм состоит в налаживании контактов с многочисленными клиентами (промышленные фирмы, банки и т. д.) и получении достоверной и полной информации об их потребностях — в широком смысле слова о спросе и предложении на рынке евраюда. Поэтому брокерские фирмы, как никакие другие, нуждаются в координации своих действий и одними из первых вступают в различного рода соглашения между собой.

Одним из крупнейших брокерских объединений в мире является «Финакор», основанный в 1958 г. в Париже. На его долю приходится около 16% операций на евродолларовом рынке Парижа. Объединение имеет дочерние или ассоциированные компании в Лондоне, Нью-Йорке, Риме, Дюссельдорфе и других финансовых центрах. «Финакор» располагает хорошо поставленной службой информации, в его операторской комнате установлено 9 телексов и 30 международных телефонов. Специалисты объединения ежедневно на основе информации из многих стран устанавливают процентную ставку. Процент, взимаемый по кредиту (обычно 6—7%), обеспечивает 50 долл. брокерской премии с каждого миллиона сделки. Средний размер ссуды колеблется от 1 млн. долл. до 10 млн., но крупнейший заем, организованный объединением, равнялся 130 млн. долл. Заказ клиентов выполняется в течение 24—48 часов. Однако необходимо отметить, что объединение при всей оперативности его деятельности проявляет большую осмотрительность. Поскольку выдача евраюдаларовых ссуд сопряжена с определенным риском и вдобавок большинство сделок осуществляется «на слово», по телефону, брокеры тщательно проверяют кредитоспособность клиентов. Если возникают какие-либо сомнения в отношении той или иной фирмы, ей отказывают в кредитах. Аналогичные брокерские группировки имеются и в других финансовых центрах: «Суисс компани финансьер» в Лозанне, «Форин эксчендж брокерс ассосиэйшн» в Лондоне и т. д.

¹ «The Times», 31.V.1967.

Прежде чем проникнуть на рынок евровалют, брокерские фирмы были вынуждены выдержать ожесточенную конкуренцию с банками, которые закрепились на этом рынке ранее. То, что удалось в конечном счете отвоевать часть рынка, объясняется в основном стремительным расширением спроса на евродолларовые кредиты, удовлетворять который банки просто не успевали¹.

Таблица 4
ПРИМЕРНАЯ ОЦЕНКА НЕТТО-ОБЪЕМА
РЫНКА ЕВРОДОЛЛАРОВ ПО ИСТОЧНИКАМ
И ПОТРЕБИТЕЛЯМ ФОНДОВ
(млрд. долл.; на конец года)

	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.
Источники фондов					
Западная Европа *	4,4	6,6	8,4	9,6	13,2
В том числе:					
банки	2,6	4,4	5,6	5,7	8,0
прочие фирмы .	1,8	2,2	2,8	3,9	5,2
Северная Америка **	1,5	1,3	1,7	2,6	4,5
Япония .	—	—	—	—	0,1
Прочие страны	3,1	3,6	4,0	4,8	6,6
Всего	9,0	11,5	14,5	17,5	25,0
Потребители фондов					
Западная Европа *	5,0	6,3	6,3	6,9	8,0
В том числе:					
банки	2,7	3,0	2,6	2,8	3,3
прочие фирмы	2,3	3,3	3,7	4,1	4,7
Северная Америка **	2,2	2,7	5,0	5,8	10,2
В том числе США	1,2	1,3	4,0	4,2	7,0
Япония	0,4	0,5	0,6	1,0	1,7
Прочие страны	1,4	2,0	2,6	3,8	5,1
Всего	9,0	11,5	14,5	17,5	25,0

* Англия, Бельгия, Голландия, Италия, ФРГ, Франция, Швеция, Швейцария.

** США, Канада.

Источники: «Bank for International Settlements», 1969, Annual Report.

¹ В этой связи интересно привести личные впечатления основателя «Финакора»: «В течение первого года мы обратились к банкам

Развитие рынка происходило довольно быстрыми темпами, о чем дает представление приведенная таблица.

Из данных таблицы можно получить представление о той важной роли, которая принадлежит на рынке еврокредитов западноевропейским банкам. По мере развития рынка все отчетливее выявляется их роль именно как поставщиков евродолларовых ресурсов (с 2,6 млрд. долл. в 1969 г. до 8,0 млрд. в 1968 г.), а не потребителей фондов (2,7 млрд. и 3,3 млрд. долл. соответственно). Функция международных банков как посредников между начальным кредитором и конечным потребителем проявляется здесь довольно отчетливо.

По банкам отдельных стран могут быть существенные отклонения от общей картины. Западногерманские и швейцарские банки чаще ссужают евродоллары, чем занимают, тогда как французские и особенно итальянские банки имеют более сбалансированные операции, подчас с дефицитом. Страны Северной Америки в целом, напротив, больше потребляют, чем поставляют, что следует отнести за счет Соединенных Штатов, тогда как Канада служит крупным источником евродолларовых депозитов. Весьма важными поставщиками ресурсов для рынка являются группа нефтедобывающих государств, включенных в графу «прочие страны».

Как всегда, особый интерес вызывает Япония. Ее банки, сравнительно поздно выступившие на рынке еврокредитов, проявили себя как крупные заемщики. Однако положение начало меняться уже в 1968 г., когда японские банкиры выбросили на рынок 100 млн. долл. Имея в последние годы крупное положительное сальдо в торговле с Соединенными Штатами, фирмы Японии накопили большие долларовые активы, которые были практически заморожены в соответствии с политикой японского правительства, согласившегося не оказывать давления своими кредитными требованиями на платежный

и высказали предположение, что мы могли бы быть небесполезны. Обычно сотрудники банков поднимали нас насмех, говоря, что они достаточно умны и не нуждаются в том, чтобы пришельцы учили их, как вести дело. Только спустя длительное время частная клиентура, не принадлежавшая банкам, пришла к нам. Затем рынок развился так значительно, что даже банки не в состоянии были день за днем поспевать за событиями в Европе, на Ближнем и Дальнем Востоке и в Америке. Именно в этот период мы по-настоящему вошли в бизнес» («The Times», 31.V.1967).

баланс США и не усугублять неустойчивое положение американской валюты. Однако, опасаясь слишком тесной валютной зависимости от США, японское правительство в конце 60-х годов стало на путь усиления относительной самостоятельности иены в отношении доллара, конвертируя долларовые авуары в другие валюты и поощряя размещение излишних долларовых депозитов японских фирм на международных денежных рынках.

Крупнейшим евродолларовым рынком является *лондонский*. Предполагается, что через него осуществляется около 80% всех евродолларовых займов. С этой цифрой, пожалуй, можно согласиться, принимая во внимание оговорки, высказанные по поводу возможной точности подобных определений. Всего на лондонском рынке действует около 200 банков (головных контор или лондонских филиалов), но решающая роль принадлежит 50 банкам международного класса — английским, американским, японским. Число специалистов, занятых в операциях с евровалютами, составляет приблизительно 1500 человек¹. Важной частью рыночного механизма являются брокерские фирмы, которые сводят друг с другом потенциальных кредиторов и заемщиков евровалют. На евродолларовом рынке в Сити постоянно действуют 35 брокеров, но большая часть сделок проходит через руки шести крупнейших фирм. В 1966 г. 9 брокерских фирм организовали в Лондоне «Форин эксчендж брокерс ассосиэйшн» (ФЭБА), в сферу деятельности которой входят операции с долларовыми депозитами между банками, действующими в Лондоне и других финансовых центрах капиталистического мира.

Становление Лондона как ведущего центра рынка евроссуд происходило под воздействием ряда факторов. Постепенное оттеснение фунта стерлингов из среды международных кредитных операций усиливало стремление английских банков заменить фунт стерлингов другими валютами, в том числе в международных ссудных операциях. Подобная практика находила поддержку в официальных кругах, поскольку она позволяла использовать с полной нагрузкой весьма прибыльный с точки зрения платежного баланса банковский механизм Сити. Представителями Банка Англии была сформулирована

¹ «The Banker», August 1970, p. 773.

концепция «транзитного финансирования» («энтрепот фэйнэнс»), согласно которой банки использовали для активных кредитных операций фонды в иностранных валютах, и Лондон, таким образом, превращался в перевалочный пункт на главных путях миграции капитала.

Благодаря деятельности банков, сосредоточенных в Сити, Лондон стал первым действительно международным денежным рынком, сделав шаг от двусторонних сделок, санкционированных официальными властями, в сторону многосторонних и свободных ссудных операций. Спустя буквально два-три года после образования рынка евровалют требования и обязательства английских банков в иностранных валютах по отношению к нерезидентам достигли весьма значительных размеров.

В начальный период существования рынка евровалют, т. е. когда масса обращающихся на нем фондов не превышала 5—7 млрд. долл., английские банки аккумулировали около половины этих средств. Однако уже в начале 60-х годов проявилось различие между странами-кредиторами (Австрия, Швейцария, Канада) и

Таблица 5
ОПЕРАЦИИ АНГЛИЙСКИХ БАНКОВ
С ЕВРОВАЛЮТАМИ
(млн. ф. ст.; конец 1962 г.)

	Пассив	Актив
В американских долларах	884	803
В том числе:		
Австрия	78	3
Италия	35	127
Швейцария	129	19
США	103	323
Канада	160	9
Япония	2	66
В швейцарских франках	62	71 *
В марках ФРГ	38	207
В прочих валютах	54	105 *
Итого	1 038	1 186

* Данные на конец 1963 г.

Источники: «Bank of England Quarterly Review», September 1964; «The Financial Times», 25.IX.1964.

странами-заемщиками (США, Япония). Роль «передаточного механизма», которую в данном случае выполняли международные банки в Лондоне, вырисовывается вполне рельефно. Пионерами на рынке евровалют были «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка», «Нэшнл Гриндлейз бэнк», несколько крупнейших банкирских домов, тяготевших к более долгосрочным операциям, а также ряд брокерских фирм.

Английским банкам не удалось сохранить столь очевидного преимущества в последующие годы. По мере своего развития лондонский рынок евродолларов все активнее использовался банками других стран. К концу 60-х годов примерно половина всех операций на рынке осуществлялась филиалами американских банков (по некоторым данным — $\frac{3}{8}$), $\frac{1}{6}$ — банками прочих стран, преимущественно японскими, и только $\frac{1}{3}$ — английскими кредитно-финансовыми учреждениями¹. Рост влияния американских банков наглядно виден из нижеследующих данных.

Таблица 6
ОПЕРАЦИИ БАНКОВ С НЕРЕЗИДЕНТАМИ
НА ЕВРОДОЛЛАРОВОМ РЫНКЕ
В ЛОНДОНЕ
(млн. долл.; на конец года)

	1956 г.	1968 г.
Депозиты		
В том числе на счетах филиалов американских банков	96	9 348
% к итогу	6	51
Ссуды	342	16 718
В том числе предоставленные филиалами американских банков	45	9 896
% к итогу	13	59

Подсчитано по: *Clendening E. Wayne. The Euro-dollar Market. Oxford, 1970, p. 190.*

¹ «The Banker», February 1970, p. 186

Рост активности американских банков в Лондоне можно без преувеличения назвать поразительным. За 12 лет их доля в пассивных операциях всех банков, действующих в Сити, увеличилась с 6 до 51%, а в активных — с 13 до 59%. Неуклонно продолжается рост количества американских банков, выступающих на евродолларовом рынке: в 1966 г. их было 15, в 1968 г. — 24, в 1969 г. — уже 30; имеются данные, что к концу 1970 г. их число возросло до 34¹.

Хотя американские банки принимают участие в разнообразных операциях, их главная цель — заимствование ресурсов на рынке для материнских компаний. Через 11 крупнейших лондонских филиалов осуществляется до 90% репатриации евродолларовых депозитов в Соединенные Штаты. Общая сумма долларовых депозитов, мобилизуемая американскими банками на рынке евродолларов (включая операции в Париже, Цюрихе и т. д.), достигает астрономических цифр. В 1968 г. она составляла в отдельные периоды 13—15 млрд. долл. при общем объеме рынка в 40 млрд.² Кроме банковских филиалов действует ряд специализированных дочерних компаний, включая совместные учреждения вроде «Мэньюфэкчурес Гановер лтд», евродолларовые займы которых не учтены в подсчетах. В периоды кредитных ограничений в США репатриированные долларовые депозиты составляют от $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{3}$ суммы всех активов у некоторых американских банков против $\frac{1}{10}$ в более благоприятные для них времена³.

Большой масштаб операций американских банков на лондонском рынке евровалют вносит новые черты во взаимодействие двух основных банковских систем капиталистического мира — американской и английской.

Между двумя крупнейшими банковскими центрами капиталистического мира — нью-йоркским и лондонским — происходит интенсивный обмен капиталами. Образование емкого рынка евродолларов в Западной Европе значительно активизировало эти процессы вначале в форме притока долларов в Лондон, а по мере роста интереса

¹ «World Banking Statist 58-th Annual Survey 1967/1968», p. 9; «World Banking Statist 59-th Annual Survey 1969—1970», p. 19; «The Banker», August 1970, p. 773.

² «Le Mond», 31.III.1970.

³ «The Banker», April 1969, p. 353.

американских банков к евродолларовым займам в обратном направлении. В результате процесс кооперирования банковских систем двух стран с середины 60-х годов шел полным ходом.

Сближению не могла серьезно помешать значительная географическая отдаленность двух рынков, разделенных шестью часовыми поясами: когда американские банки в 10 утра приступали к работе и еще точно не представляли своей потребности в фондах валют, в Лондоне было уже 16 часов и рабочий день банкиров заканчивался. Чтобы устранить это препятствие, лондонские филиалы американских банков, а за ними и английские банки начали поддерживать связь с Нью-Йорком с 16 до 22 часов по лондонскому времени и заключать арбитражные сделки, используя разницу, существующую между курсом фунта стерлингов в момент открытия нью-йоркской биржи и курсом доллара при закрытии биржи в Лондоне.

Судя по данным зарубежной прессы, преодолевается и второе препятствие процедурного характера. В наследство от периода, когда евродолларовые операции носили преимущественно валютный характер, перевод купленной валюты, как при всех обычных сделках «спот», осуществлялся на третий день. По мере расширения использования евровалют в кредитных целях подобная задержка мешала банкам быстро реагировать на образовавшийся спрос, и в настоящее время сделки завершаются в тот же день. Осуществление операции в течение одного дня значительно повышает мобильность банков, оборачиваемость и эффективность использования евродолларовых средств.

Концентрация иностранных банков в Лондоне делает его центром межбанковских операций. Но каждая сделка между банками в Лондоне должна быть учтена в Нью-Йорке, где фактически остаются счета. Все это связано с большими затратами средств и времени, что подводит банкиров к необходимости создания соответствующего клирингового механизма, с тем чтобы в Нью-Йорк сообщались только итоговые балансы.

Евродолларовый рынок в Лондоне можно по существу рассматривать как филиал американского рынка капиталов. Несмотря на то что не американские заемщики и кредиторы продолжают оказывать влияние на формирование тенденций развития лондонского рынка,

воздействие американских банков и их европейских филиалов увеличивается. «Продление» нью-йоркского денежного рынка в Лондон значительно расширяет его территориальные и финансовые возможности, но процесс этот взаимный, поскольку одновременно увеличивается значимость и английских банков. Последние с целью расширения своих долларовых ресурсов (которые испытывают тенденцию аккумулироваться на счетах американских банков) все чаще входят в соглашение с банками США о так называемых долларовых кредитах поддержки (stand by dollar credits). Поэтому, может быть, правильнее говорить о взаимопроникновении, взаимодополнении, взаимосближении, короче, интеграции двух филиалов формирующегося общего англо-американского евродолларового рынка.

Аргументом в пользу данного предположения является разработка и применение американскими и английскими банками общего инструментария. В первую очередь речь идет о так называемых сертификатах на евродолларовые депозиты (certificates of eurodollar deposits) или евродолларовых сертификатах. Они выдаются банками в обмен на долларовые депозиты владельцам последних и гарантируют твердый процент в течение срока своего действия. Сертификаты обеспечивают клиентам довольно выгодные условия помещения капитала и тем самым содействуют дополнительному притоку евродолларовых депозитов. В конечном счете они являются орудием конкурентной борьбы и вполне логично были впервые применены американскими банками в Лондоне, проявившими во второй половине 60-х годов особую тягу к накоплению евродолларовых ресурсов. Банком, который ввел в мае 1966 г. в международную практику евродолларовые сертификаты, был «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», уже имевший солидный опыт в выпуске долларовых сертификатов на внутреннем денежном рынке США. Начинание банка оказалось настолько успешным, что в течение следующего года к выпуску сертификатов присоединились 14 лондонских банков, в том числе 9 филиалов американских банков и 5 английских. В дальнейшем к этой практике прибегли практически все основные международные банки.

Сертификаты, получившие название лондонских, были первым евродолларовым документом, который мог стать

предметом купли-продажи. Они придали евродолларовому рынку дополнительную гибкость и мобильность и, что особенно важно, раздвинули сравнительно краткосрочные границы евродепозитного рынка. Первые сертификаты «Сити бэнк» были эмитированы на минимальную сумму 25 тыс. долл., имели длительность от одного до четырех месяцев и приносили 5,5—6,0% годовых¹. Немногим более года спустя, а именно в сентябре 1967 г., лондонский «Мидлэнд энд интернэшнл бэнкс» объявил о выпуске евродолларовых сертификатов сроком на пять лет, хотя до этого ограничивал их одним годом. В целях более успешной конкуренции с американскими банками вознаграждение по сертификатам было повышено до 6,5% годовых². Выпуск пятилетних долговых обязательств позволил банку более свободно маневрировать евродолларовыми ресурсами и предоставлять кредиты на более длительный срок.

В последние годы к рынку евродолларовых сертификатов, в значительной степени монополизированному английскими и американскими банками, заметно усилилось внимание со стороны континентальных банков. Первым проник французский банк «Креди Лионнэ», который приступил с 1968 г. к продаже евродолларовых сертификатов в Лондоне, затем его примеру последовали еще ряд французских, бельгийских и других банков.

Совершенствование рыночного механизма, подстегиваемое конкуренцией, привело в дальнейшем к созданию новых орудий евродолларового кредита. В июне 1970 г. банкирский дом «Генри Шродер Вэгг» совместно с английской финансовой компанией «Бэнк Уайт, Вэлд энд К^о» выпустили на рынках евродолларов «европейские торговые и финансовые векселя». Еврокоммерческие векселя, как их стали называть, были выпущены по номиналу 50 тыс. долл. на срок от трех до шести месяцев с 0,25-процентной премией к курсу евродолларовых депозитных сертификатов аналогичной длительности. Первая эмиссия еврокоммерческих векселей была осуществлена на сумму 15 млн. долл. от имени трех крупных американских компаний, что положило начало довольно высокому спросу на этот вид ценных бумаг. Интерес, про-

¹ «Globe and Mail», 24.V.1966.

² «The Financial Times», 27.VII.1967.

явленный к еврокоммерческим векселям именно со стороны американских фирм, не случаен, потому что их национальный аналог — краткосрочные торговые векселя весьма распространены в США, где их годовой оборот составил в 1969 г. 38 млрд. долл.¹

Необходимо обратить внимание на следующую особенность. Международные коммерческие векселя выпущены не депозитными банками, а банкирскими и финансовыми домами. Поэтому факт их появления свидетельствует не только об усилении конкуренции между банками на рынке евровалют (судя по условиям, на которых выпущены еврокоммерческие и евродолларовые депозиты, она налицо), но и о соперничестве различных ветвей кредитных институтов. О конкуренции банков и брокеров мы уже упоминали выше. В целом, нам кажется, здесь можно провести закономерную аналогию с конфликтными ситуациями, которые складываются на внутренних денежных рынках между депозитными и инвестиционными банками, между банками и околобанковскими кредитно-финансовыми компаниями.

И действительно, займы евродолларовых депозитов в форме еврокоммерческих векселей успешно минуют депозитные банки. Правда, без их участия эти операции носят рискованный характер, поэтому «Генри Шродер Вегг» ограничил свою клиентуру 100 крупнейшими концернами. Но, несмотря на эти меры предосторожности, есть основания ожидать, что еврокоммерческие векселя станут столь же популярными, как и евродолларовые сертификаты, для которых они стали опасным конкурентом.

Привлечение долгосрочных депозитов значительно укрепляет базу для предоставления более длительных, чем это практиковалось ранее, кредитов. В этом, пожалуй, состоит главный смысл нововведений, продиктованных потребностью именно в долгосрочных займах как на нужды внешней торговли, так и для целей промышленного производства. С 1958 по 1963 г. происходило постепенное удлинение сроков хранения евродолларовых депозитов. Преобладавшие вначале одно-, двух-, трехмесячные депозиты уступили первенство более долгосрочным. В 1963 г. средний срок обычных вкладов равнялся одно-

¹ «Basler Nachrichten», 23.VI.1970.

му году и при специальной договоренности двум годам. В 1964 г. максимальный период достиг трех лет, а с середины 60-х годов преобладающей стала тенденция приближения к пятилетнему сроку. Последние годы дают многочисленные примеры «удлинения» евродолларовых кредитов и создания соответствующих организационных форм, наиболее отвечающих данным целям. Представляется полезным привести некоторые факты.

В июне 1970 г. семь крупных западноевропейских и североамериканских банков объявили о создании в Лондоне «Юнайтед интернэшнл бэнк лтд» для предоставления среднесрочных кредитов в евровалютах. Первоначальный капитал банка в размере 2,8 млн. ф. ст. внесли «Креди дю Нор» (Франция), «Банко ди Рома» (Италия), «Байрише ипотекен унд вексель банк» (ФРГ), «Банк Месс энд Хоппе» (Голландия), «Крокер-ситизенс нэшнл бэнк» (США), «Бэнк оф нова Скотиа» (Канада) ¹.

Одновременно поступило сообщение о совещании шести других банков, выразивших намерение создать в Лондоне еще один международный банк с аналогичными функциями. В первоначальном капитале банка, равном 5 млн. ф. ст., одинаковыми долями будут участвовать «Кайзер Ульман» (Англия) и пять американских банков: «Мэриленд нэшнл бэнк оф Балтимор», «Индиана нэшнл бэнк оф Индианаполис», «Ферст нэшнл бэнк» (Атланта, Джорджия), «Меркантай траст» (Сан-Луис) и «Ферст вестерн бэнк» ².

Цель обеих банковских групп — удовлетворять все возрастающую нужду международных компаний в среднесрочных фондах. Среди крупных заемщиков на евродолларовом рынке выступают и государственные финансовые органы развивающихся стран — центральные банки и казначейства. В этом случае международные банки образуют чаще всего временные консорциумы, синдикаты. Так, синдикат пяти крупных банков США, возглавляемый «Бэнкерс траст», в июле 1969 г. объявил о предоставлении правительству Аргентины кредита на сумму 50 млн. долл. сроком на пять лет из расчета 12% годовых. Процентная ставка по нему была установлена на 1,25% выше существовавшей в тот момент ставки по

¹ «Le Mond», 17.IV.1970.

² «The Times», 25.VI.1970.

шестимесячным евродолларовым депозитам в Лондоне и должна пересматриваться каждые полгода в соответствии с движением ставок на данном рынке. Цель кредита — восстановление золотовалютных резервов Аргентины¹.

В евродолларовых среднесрочных кредитах, в частности, находит выход пробуждающаяся активность японских банков. Кредит на сумму 50 млн. долл. был предложен в марте 1970 г. правительству Филиппин 15 валютными банками Японии, в составе которых имеются крупнейшие банки страны «Фудзи бэнк» и «Бэнк оф Токио». Это был первый случай, когда японские банки представили годовой кредит на такую крупную сумму. В финансовых кругах данный шаг был расценен как намерение японских банков усилить свое влияние на международном рынке капитала. Покрытие кредита было обеспечено займами евродолларовых депозитов, и процент по кредиту был соответственно установлен на 1,5% выше, чем годовая ставка по евродолларовым депозитам в Лондоне, которая в момент сделки равнялась 9%². Совместная акция японских банков, санкционированная правительством, означает появление новой формы экономической экспансии Японии в развивающихся странах.

Существование международного рынка еврокредитов, особенно в лице своего лондонского подразделения, дало дополнительный толчок интеграционным явлениям в банковском мире, стимулировало формирование ряда новых международных банков и всевозможных банковских группировок.

3. РЫНОК ЕВРООБЛИГАЦИЙ

*Рынок еврооблигаций*³ основан на выпуске в евровалютах, преимущественно в евродолларах, ценных бумаг, — главным образом, облигаций. Размещаемые на нем займы именуют «евровалютными займами», или просто «еврозаймами». Отличие «еврозаймов» от иностранных займов, размещаемых на национальных денежных рынках той или иной страны, заключается в следующем.

¹ «New York Times», 29.VII.1969.

² «Mainity Daily News», 23.III.1970.

³ При написании этого раздела автором использованы материалы статьи Л. А. Серебрякова «Международные займы в евровалютах» (БИКИ, 29/I, 5/II 1970 г.).

Последние размещаются в валюте страны-кредитора в соответствии с официально установленным для данного рынка регламентом. Еврозаймы же выпускаются в валюте, являющейся иностранной и для заемщика и для кредитора, а рынок, на котором совершается эмиссия, также чаще всего является «чужим» для участников и свободным от официальных ограничений.

Несмотря на специфические черты рынка еврооблигаций, его нельзя отделять от традиционного, «классического» рынка иностранных займов. Еврорынок и национальные рынки, на которых размещаются иностранные займы, функционируют рядом и оказывают влияние друг на друга. В силу того что еврозаймы организуются и размещаются преимущественно в странах Западной Европы, наибольший интерес, естественно, вызывает вопрос о влиянии еврозаймов на формирование общего рынка капиталов Западной Европы, и прежде всего стран ЕЭС. Несколько цифр могут дать представление о диспропорции, наметившейся, особенно в последние годы, в развитии рынка еврозаймов, с одной стороны, и иностранными займами на ведущих национальных денежных рынках, — с другой. В 1966 г. общая сумма еврозаймов равнялась 1 073 млн. долл., в 1970 г. — уже 1 801 млн., т. е. превысила сумму всех иностранных займов, размещенных за этот период в традиционной форме на основных национальных рынках Западной Европы — Англии, ФРГ, Франции, Голландии, Швейцарии (380 млн. долл.) и США (1 300 млн.). Быстрое развитие рынка еврвалют в целом и рынка еврооблигаций в частности оказалось возможным именно в результате *отвлечения* капиталов с национальных денежных рынков, введения на них ограничений на иностранные займы.

Некоторые представители банковских кругов рассматривают рынок еврооблигаций как базу для развития общего инвестиционного рынка стран ЕЭС. Вот какие соображения высказала по данному вопросу группа экспертов Комиссии Общего рынка: «Хотя взаимопроникновение денежных рынков стран — членов Сообщества было относительно медленным, рынок «еврооблигаций», который развивался более быстро, мог бы явиться сферой европейского рынка ценных бумаг с фиксированным курсом; факторы налогообложения и специальные обстоятельства в сочетании с политикой официальных властей

в некоторых странах способствовали успеху данного рынка. Еврооблигации привнесли дополнительные фонды на рынок капитала и обеспечили финансовым институтам внутри и вне Сообщества возможности плодотворного сотрудничества»¹.

Вступление в группировку Великобритании, банки и денежный рынок которой традиционно играли важную роль в интернационализации денежного рынка, делает эти предположения еще более обоснованными. По расчетам банковских монополий, Лондон может стать основным финансовым центром ЕЭС. Английские кредитные институты достигли высокой степени мобилизации денежных ресурсов. Депозиты ведущих банков, сосредоточенных в Сити, намного превышают вклады в банках любой страны, входящей в ЕЭС. Превосходит Лондон континентальные банковские центры и по объему операций с ценными бумагами. В 1970 г. на фондовой бирже в Сити котировались акции и облигации более чем 3,3 тыс. компаний, тогда как в Париже — 830, во Франкфурте-на-Майне, Брюсселе и Амстердаме — 400, в Милане — 135 и т. д.²

Однако не следует упускать из виду серьезные препятствия, стоящие на пути интеграции национальных рынков. Их довольно много, и мы отметим только главные. Это предпсчтение, отдаваемое владельцами евродепозитов краткосрочным инвестициям, позволяющим держать капиталы в наиболее ликвидной форме; недостаточное развитие в странах континентальной Западной Европы так называемых институциональных инвесторов — страховых компаний, пенсионных фондов и других органов, аккумулирующих «принудительные» сбережения; ограниченное число специализированных инвестиционных компаний; наличие серьезных ограничений в сфере долгосрочных банковских инвестиций и приобретения банками корпорационных бумаг.

Первый евродолларовый заем был размещен в странах Западной Европы в 1957 г., т. е. на начальном этапе

¹ «The Development of a European Capital Market». European Economic Community, Report of Expert appointed by EEC Commission. Brussel, November 1966, p. 27.

² См. подробнее *Е. Хесин*. Ставка крупного бизнеса. — «Мировая экономика и международные отношения», 1972, № 2, стр. 91.

создания евродолларового рынка. Однако до середины 1963 г. евродолларовые займы носили характер скорее единичных и нерегулярных операций, чем массового явления: за отмеченный период их общая сумма, по некоторым оценкам, не превысила 200 млн. долл. Переломный момент, который можно считать началом формирования рынка еврооблигаций, наступил в середине 1963 г. Какие причины способствовали этому?

Роль основного повода сыграла серия мероприятий американского правительства, проводимых с 1963 г. и направленных на сдерживание утечки из страны долгосрочных капиталов. Вначале был введен «уравнительный налог», ограничивший доходы от приобретаемых американцами иностранных ценных бумаг. В августе 1964 г. был введен налог на покупку американцами иностранных ценных бумаг (со сроком погашения свыше трех лет) в размере от 2,75 до 15%, в результате чего стоимость иностранных займов, размещаемых на американском рынке, возросла в среднем на 1%¹. Затем была принята программа «добровольного» ограничения американскими компаниями их инвестиций в промышленно развитых капиталистических странах, осуществляемых путем перевода капитала из США (1965 г.), которая в 1968 г. получила дальнейшее развитие. В итоге американский рынок оказался труднодоступным для заемщиков других стран, которые обратились к другим источникам финансирования².

Внимание заемщиков оказалось прикованным к евровалютным рынкам, потому что ни один другой национальный рынок по своему масштабу и диверсификации не был в состоянии заменить нью-йоркский рынок и удовлетворить быстро растущий спрос на долгосрочные капиталы со стороны монополий. Предпочтение, отдаваемое евродолларам, в значительной степени объясняется и тем, что основными заемщиками являлись филиалы монополий США. В соответствии с «руководящим принципом» (guide lines), сформулированным в 1965 г. правитель-

¹ БИКИ, 10/IX 1964 г.

² Следует отметить, что все эти программы не могли быть долгосрочными и полностью эффективными. Они саботировались монополиями и постепенно сходили со сцены. Но свою роль первоначального толчка в формировании рынка евродолларов они все же сыграли.

ством США, американские монополии должны были финансировать экспансию своих заграничных предприятий путем изыскания средств на международных денежных рынках. Американские предприятия в Западной Европе столкнулись, таким образом, с ограничением возможности получить капиталы из Соединенных Штатов¹.

Но был и еще один не столь важный, но довольно существенный фактор, а именно момент инерции. В течение многих лет западноевропейские заемщики привыкли размещать займы в американской валюте, а кредиторы (в данном случае ими были западноевропейские владельцы долларовых депозитов) помещать свой капитал в долларовые ценные бумаги. Кредитная практика сыграла роль некоторого психологического фактора в развитии евродолларового рынка.

Таблица 7
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВАЛЮТ
ПРИ ВЫПУСКЕ ЕВРООБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ
(в млн. долл.; % к итогу)

Валюта займа	Июль — декабрь 1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.
Все валюты млн. долл.	90	728	903	1 073	1 081	3 061
%	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
доллары США	33,3	68,0	61,1	77,6	88,3	74,4
марки ФРГ	16,7	28,7	27,9	13,6	8,8	22,2
фунты стерлингов	—	1,9	7,1	1,9	1,1	0,9
счетные единицы	34,4	1,4	—	6,9	1,1	1,8
остальные валюты	15,6	—	3,9	—	0,7	0,7

Источник. БИКИ, 5/II 1970 г.

¹ Интересно отметить, что британские монополии, столкнувшиеся практически с такими же действиями своего правительства, ограничившего финансирование английских заграничных инвестиций, почти игнорировали существование рынка евровалют: с 1963 по 1967 г. всего четыре английские фирмы разместили на нем пять крупных займов. Естественно, что роль английских монополий в формировании этого рынка оказалась значительно меньше, чем монополий США («The Times», 25.VIII.1967).

Евровалюты, главным образом евродоллары, до известной степени содействовали мобилизации долгосрочных капиталов для удовлетворения растущего спроса. О том, в какой пропорции использовались важнейшие капиталистические валюты при размещении еврооблигационных займов, дает представление таблица 7.

Цифры подтверждают, что использование американской валюты росло год от года (кроме 1965 г.), пока в 1968 г. факторы, свидетельствующие о ее ослаблении (дефицит платежного баланса США, рост краткосрочной задолженности, таяние золотых резервов и снижение рыночного курса доллара), не стали слишком очевидными. Любопытно, что в роли основного конкурента доллара выступила марка ФРГ. Что касается «маломасштабных» евровалют, а также счетных единиц Европейского платежного союза, то их использование со временем практически сошло на нет.

Интернациональный характер рынка еврооблигаций проявляется наиболее ярко в том, что заемщиками на нем выступают юридические и физические лица практически всех основных капиталистических стран.

Основным заемщиком на рынке еврооблигаций помимо Соединенных Штатов выступает Япония, что объясняется относительной узостью внутреннего денежного рынка этой страны. Японским предприятиям, переживавшим в 60-х годах период быстрого расширения, было трудно размещать внутри страны свои облигационные займы, средства от которых шли на финансирование инвестиционных программ. В связи с этим они все чаще и в больших масштабах прибегали к услугам иностранных рынков капитала. В отличие от американских займов, которые с самого начала предназначались для финансирования заграничных филиалов американских концернов, первые японские выступления на рынке евровалют осуществлялись главным образом с целью удовлетворения внутренних потребностей японских компаний.

Компании ФРГ, Великобритании и Франции не входят в число крупнейших должников. В частности, монополии ФРГ заимствуют с рынка еврооблигаций втрое меньшую сумму, чем, скажем, фирмы Дании или Норвегии, хотя потребности первых неизмеримо выше. Ведущим соображением здесь может быть только одно: большая емкость собственного денежного рынка. Но по мере

Таблица 8

**ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ-ЗАЕМЩИКИ
НА РЫНКЕ ЕВРООБЛИГАЦИЙ**
(в млн. долл.)

Заемщики	Июль — декабрь 1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	Всего 1963 — 1968
Всего	90	728	903	1 073	1 801	3 061	7 656
В том числе:							
Страны Запад- ной Европы	70	400	424	373	716	666	2 655
В том числе:							
Австрия	10	18	12	37	72	66	215
Англия	—	—	25	40	51	131	247
Голландия	—	—	—	25	40	180	245
Дания	14	136	35	47	72	41	345
Италия	31	39	79	60	65	75	349
Норвегия	—	117	106	18	78	30	349
Португалия	10	20	20	29	34	5	118
Финляндия	5	74	26	—	39	38	182
Франция	—	—	30	—	157	100	287
ФРГ	—	—	20	65	30	—	115
Швеция	—	—	71	34	30	—	135
Прочие страны	5	207	404	534	805	2 350	4 305
В том числе:							
Австралия	—	—	50	25	50	25	150
Мексика	—	—	—	20	85	92	197
Новая Зеландия	—	—	20	25	40	34	119
США	—	—	297	439	527	1 924	3 187
ЮАР	—	—	12	25	63	95	155
Япония	5	202	25	—	—	170	402
Международные организации	15	117	75	164	280	45	696

Источник. «The Financial Times», 4.XII.1969; БИКИ, 29/I 1970 г.

того, как деятельность монополий той или иной страны приобретает все более международный характер и накопления внутреннего рынка начинают лимитировать их внешнюю экспансию, они все охотнее прибегают к размещению еврооблигаций. Первыми этот путь, как известно, проделали компании Соединенных Штатов. Данные

таблицы позволяют наметить зависимость подобного рода и в отношении Англии, Голландии, Италии, Франции, т. е. тех стран, монополии которых идут в авангарде международной экспансии.

Рынок еврооблигаций превратился в довольно значительный *генератор акционерного капитала*. Но для того чтобы определить реальное значение данного рынка, его следует сравнить с масштабами аналогичных операций и состоянием дел на ведущих национальных денежных рынках. В этом смысле представляют интерес следующие данные.

Таблица 9
ОБЪЕМ ЭМИССИИ
ЦЕННЫХ БУМАГ В 1966 г.
(в млн. долл.)

	Государственный сектор	Частный сектор	Всего
США	19 100	15 600	37 700
Великобритания	4 458	786	5 244
Франция	1 641	526	1 897
ФРГ . . .	868	938	1 806
Швейцария	331	370	701
Голландия	353	240	593
Рынок еврооблигаций	337	736	1 073

Источник. «The Times», 25.VIII.1967.

В деятельности ведущих денежных рынков капиталистического мира рынку еврооблигаций принадлежит пока что скромное место. Как видно из таблицы, в 1966 г. он шел следом за рынком Франции (в следующем, 1967 г., он передвинулся на 4 место, уступив только рынкам США, Англии и ФРГ). Еврооблигации, несмотря на их быстрорастущую популярность, составляют небольшую долю в общем фонде ценных бумаг, обращающихся на мировом капиталистическом рынке.

Активизация на рынке еврооблигаций заемщиков той или иной страны обычно приводит к увеличению роли ее банковских учреждений. После того как главными клиентами рынка еврооблигаций с 1965 г. стали Соединенные Штаты, основной контроль над размещением облигационных займов переходит в руки американских

инвестиционных домов, таких как «Леман бразерс», «Истерн Диллон» и «Морган». Активизация японских фирм с 1968 г. имела своим результатом то, что семь крупнейших банков Японии — «Мицубиси», «Санва», «Токай», «Мицуи», «Канге», «Фудзи» и «Сумитомо» — открыли свои представительства в Париже в феврале — октябре 1969 г. В 1968—1969 гг. на рынке еврооблигаций активизировались западноевропейские заемщики, что сразу же повысило роль банков ФРГ, Франции, Бельгии.

Таблица 10
ОСНОВНЫЕ БАНКИ,
ДЕЙСТВУЮЩИЕ НА РЫНКЕ ЕВРООБЛИГАЦИЙ
(в млн. долл.)

Банки	Январь — октябрь 1969 г.	
	Сумма эмиссии	Количество займов
1. «Дойче банк АГ»	762,50	24
2. «С. Г. Варбург энд К ^о Лондон — Франк-фурт»	431,82	17
3. «Н. М. Ротшильд энд санс»	397,50	13
4. «Морган энд Сие интернэшнл»	380,00	11
5. «Уайт Велд энд К ^о лтд»	372,32	12
6. «Вестдойче ландесбанк жироцентрал»	326,25	13
7. «Коммерцбанк АГ»	294,82	11
8. «Дрезднер банк АГ»	292,32	14
9. «Банка коммерсиале италиана»	250,00	10
10. «Леман бразерс»	242,00	9
11. «Креди коммерсиаль де Франсе С. А.»	207,50	11
12. «Банк Ламбер СКС»	171,25	6
13. «Альгемене банк Нидерланд НВ»	170,00	8
14. «Пирсон, Хелдринг энд Пирсон»	160,00	5
15. «Кун, Леб энд К ^о »	157,00	7
16. «Дойче жироцентрал» коммунальбанк»	147,50	5
17. «Хилл, Сэмуэль энд К ^о лтд»	140,00	5
18. «Кредитенбанк СА Люксембургиз»	137,00	7
19. «Креди Суисс»	135,00	4
20. «Банк де Пари э де Пэй-Ба»	130,00	6
21. «Голдман, Закс энд К ^о »	112,32	5
22. «Дж. Л. Левик энд Л. Дж. Беабиен лтд»	107,50	4
23. «Юрамерика-финанциарна интернационале»	105,00	3
24. «Ферст Бостон корп.»	101,25	5
25. «Амстердамше — Роттердамше банк НВ»	100,00	4

Источник. «The Banker», August 1970, p. 776.

Всего в конце 60-х годов на рынке еврооблигаций действовало около 150 кредитных учреждений. Однако наибольшую активность проявили два с половиной десятка банков, перечисленных в таблице 10.

В таблице представлены международные банки, объемом операций которых по эмиссии еврооблигаций составляет 100 млн. долл. и выше. Большинство их являются эмиссионными домами, инвестиционными банками. Это объясняется тем, что размещение займов на таком сложном рынке, как евровалютный, требует специфических навыков, традиционно присущих этой категории кредитных учреждений. Исключением являются несколько банков, главным образом западногерманских (для экономии места мы будем обозначать их порядковое место в таблице — 1, 6, 7, 8, 16-й), которые совмещают функции депозитных и инвестиционных банков.

Анализ банков по национальному признаку позволяет сделать довольно интересные выводы. Общее ведущее место на рынке еврооблигаций в последние годы принадлежит, пожалуй, банкам ФРГ. «Дойче банк АГ» бесспорно возглавляет ведущие кредитные институты, оперирующие на рынке еврооблигаций. Второй по величине на этом рынке — «С. Г. Варбург» — представляет, как уже говорилось, интересы английского и западногерманского капиталов. Остальные четыре банка ФРГ (6, 7, 8, 16) наращивают объем своих операций.

В прошлом мы не раз отмечали некоторое отставание банков ФРГ от своих конкурентов на пути превращения в монополии международного класса. Однако в сфере эмиссии еврооблигаций они заметно преуспели, взяв как бы реванш за отставание в других отраслях международного банковского бизнеса. Банкиры ФРГ своими успехами во многом обязаны растущей популярности западногерманской марки, как второй после доллара валюты облигационных займов. Следует учитывать также, что Германия в прошлом — родина банкирских домов. Здесь они пустили наиболее глубокие корни, накопили наибольший опыт, установили прочные связи с миром промышленного капитала, что в вопросах эмиссии корпорационных бумаг имеет решающую роль.

Инициатива банков ФРГ заставила потесниться банкирские дома лондонского Сити, привыкшие быть на первых ролях. Тем не менее их позиции достаточно прочны,

чему способствует положение Лондона как крупнейшего финансового центра капиталистического мира. В числе активных участников рынка присутствуют английские Ротшильды, «Хилл, Сэмюэль» и другие известные лондонские банкирские дома. Несколько уступают англичанам французские «деловые» банки (крупнейшие из них 11-й, 20-й). В меньшей степени присутствуют на рынке голландские, бельгийские, швейцарские и итальянские кредитно-финансовые компании.

Особого упоминания заслуживают американские инвестиционные банки. В первые годы функционирования международного рынка ценных бумаг они были представлены на нем довольно скромно. И только после массового наплыва американских корпораций в Западную Европу они проявили признаки агрессивности, используя доминирующие позиции доллара на еврооблигационном рынке и факт аккумуляции значительной части евродолларовых депозитов европейскими филиалами американских депозитных банков. Уже сейчас в эмиссии и распространении еврозаймов активно участвует ряд инвестиционных банков США (5, 10, 14, 15, 24-й), причем для большинства из них характерна наступательная тенденция. Кроме того, некоторые американские банки имеют в Западной Европе полуанонимные организации, выступающие под личиной многонациональных компаний. Еще одним каналом для привлечения еврозаймов являются специальные заграничные филиалы американских корпораций, созданные с целью размещения еврооблигационных займов, наподобие «Оверсиз кэпитл корп.», «Интернэшнл файнэнс корп.». По-видимому именно между финансовыми институтами США, ФРГ и Англии в ближайшие годы будет идти борьба за преобладающие позиции на интернациональном рынке ценных бумаг.

Масштаб операций американских банкиров пока что относительно меньше объема ценных бумаг, приобретаемых физическими и юридическими лицами США, из чего следует, что американские заемщики пользуются услугами банкиров из других стран, главным образом ФРГ. Может быть, именно поэтому мы часто можем встретить симбиозы американских инвестиционных банков с французскими, итальянскими (4-й, 23-й) и другими банкирскими домами.

Активность банков той или иной национальной при-

надлежности не означает, что такой же активностью обладает рынок еврооблигаций в данной стране. Скорее следует говорить об обратном, поскольку банки в стране происхождения евравалюты не могут привлекать ее для эмиссии еврооблигаций на собственном рынке. Этим занимаются их заграничные филиалы, созданные в других банковских центрах, что достаточно доказывает практика американских банкиров. Да и тот факт, что евродолларовые займы минуют Нью-Йорк, говорит о том, что существуют иные критерии оценки важности того или иного центра эмиссии еврооблигаций. Эти критерии во многом совпадают с теми, которые определяют важность банковских центров евравалют вообще, а именно: наличие хорошо развитой банковской системы, присутствие большого количества иностранных кредитно-финансовых институтов, значительные ресурсы аккумулированных ими евравалют.

Эти качества позволили Лондону стать важным местом по выпуску еврооблигаций. Имелись и другие факторы. Введение «уравнительного налога» в США и ограничение иностранных займов в Швейцарии послужили толчком к превращению Лондона в международный центр инвестиционных займов. Ведущие банкирские дома Англии, такие как «Хэмброс», «Ротшильд», «Варбург», «Шродер», «Лазер» и другие весьма часто возглавляют международные синдикаты по организации займов, получая прибыль как от учредительской и посреднической деятельности, так и от покупки евравалютных облигаций.

Несмотря на преимущества Лондона как финансового и банковского центра, он имеет ряд минусов с точки зрения размещения еврозаймов. Во-первых, резиденты Англии весьма ограничены в вопросах приобретения долларовых облигаций, которые составляют большинство эмитируемых на еврорынке ценных бумаг, что сковывает инициативу лондонских банков. Во-вторых, Лондон не принадлежит к числу налоговых «гаваней» типа Люксембурга, в которых операции с еврооблигациями являются более прибыльным делом. И кроме того, Сити находится до некоторой степени в стороне от главных центров концентрации штаб-квартир международных монополий, особенно западноевропейского происхождения, которые все значительнее влияют на рынок еврооблигаций. Таки-ми центрами являются Брюссель, Париж, Люксембург.

Эти моменты отличают лондонский рынок евровалют от лондонского рынка еврооблигаций, и они не позволили занять ему исключительное место в выпуске еврозаймов. Большинство операций, проходящих через Сити, связано с американскими банками и монополиями, обосновавшимися в Великобритании. Крупнейшим агентом на лондонском рынке евродолларовых облигаций является американский инвестиционный банк «Уайт Велд энд К^о лтд». Сделки, затрагивающие европейские интересы, совершаются в большинстве случаев на континенте в отмеченных центрах, где функционирует около 15 крупных банкирских домов и «деловых» банков.

Средний размер еврозайма колеблется в границах 20—30 млн. долл. Это весьма высокий стандарт, и объясняется он, конечно, видом заемщиков, среди которых преобладают центральные правительства и международные монополии. Поскольку рынок еврокапиталов не является национальным рынком какой-нибудь страны, то доступ к нему формально открыт любому заемщику. Однако на деле весь уклад и техника рынка приспособлены к «первоклассным» заемщикам — правительствам, международным организациям, международным монополиям. В последние годы среди частных западноевропейских заемщиков фигурировали такие крупнейшие монополии, как «Сименс», «Ситроен», «Филипс», «Оливетти», «Симка». Японские клиенты были представлены крупнейшими

Таблица 11
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЕВРОЗАЙМОВ
ПО ВИДАМ ЗАЕМЩИКОВ
(в % к итогу)

Заемщики	Июль — декабрь 1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.
Все заемщики, в млн. долл . . .	90	728	903	1 073	1 801	3 061
Правительственные ор- ганы и международ- ные организации	94,4	79,8	46,2	29,9	46,5	22,5
Частные компании	5,6	20,2	53,8	70,1	53,5	77,5

Источн к. БИКИ, 29/1 1970 г.

фирмами вроде «Хитачи», «Фудзи электрик», «Мицуй энд К^о», «Асаха Касаи», «Коматцу инжиниринг», «Кубота айрон» и др. Доля частных монополий в распределении еврозаймов неуклонно увеличивается, в чем нетрудно убедиться, обратившись к таблице 11.

На рынке облигаций мы сталкиваемся с тем же процессом совершенствования инструментария, который мы наблюдали уже на рынке евровалют (где постепенно вошли в оборот евродепозитные сертификаты; еврокоммерческие векселя и т. д.). Так, на инвестиционном рынке с конца 1968 г. появились еврооблигации «стерлинго-долларовых» займов, которые были выпущены американскими компаниями, имеющими отделения в Англии. Поскольку покупка долларовых бумаг в Англии облагается высоким налогом, займы выпускаются в фунтах стерлингов, облигации которого по истечении срока займа конвертируются в обычные акции американского головного предприятия, разместившего заем. Самым крупным из этой серии займов был заем компании «Тексако» на сумму 12,5 млн. ф. ст.

Необходимость удовлетворять запросы крупных клиентов заставляет банки объединять свои усилия, организовывать международные банковские консорциумы и синдикаты. Эта практика считается важной и перспективной. По мнению английской газеты, «будущая обеспеченность долгосрочными капиталами будет зависеть от степени координации финансовых посредников, а кооперирование американских и западноевропейских банков уже содействовало развитию западноевропейского рынка капиталов»¹.

Обычно консорциум насчитывает три — пять, реже больше банков, среди которых один является головным. Как правило, это банк той же национальной принадлежности, что и заемщик, и весьма часто ведущий его дела. От лица последнего заключается контракт с заемщиком на размещение еврозайма в его пользу². Для того чтобы обеспечить подписку в определенные сроки, глава кон-

¹ «The Financial Times», Supplement, 4.XII.1969, p. 23.

² Так, в январе 1970 г. консорциум в составе «Хилл, Сэмюэль» (головной банк), «Дойче банк» и «Юньон бэнк оф Свитцерленд» выступил подписчиком и распространителем облигационного займа в евродолларах на сумму 15 млрд. долл. для голландского филиала английской фирмы «Кэртолдс» («Daily Telegraph», 8.I.1970).

сорциума заключает специальное соглашение с группой гарантов, число которых может быть весьма значительным, достигая 50 и даже 100. Они образуют синдикат по размещению выпущенных консорциумом облигаций (кстати, в этом заключается разница между консорциумом и синдикатом — понятия, часто употребляемые в экономической литературе как синонимы). Гарантами могут быть и банки, но чаще всего так называемые институциональные подписчики — пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные компании и т. д.¹

Данная практика подчеркивает тесную связь международных банков с национальными кредитно-финансовыми, в том числе «околобанковскими», институтами.

В обязанности гарантов входит размещение приходящейся на каждого из них части займа. Они могут приобрести сами весь заем, но могут дополнительно создать еще один синдикат по продаже облигаций займа, в который входят кредитно-финансовые организации, не входящие в консорциум или первый синдикат, но которые обеспечивают реализацию части еврооблигаций.

Хотя руководство операцией сосредоточено по месту пребывания головного банка, организация займа не обязательно происходит в данной стране. Чаще всего бывает наоборот, и к тому же ее выполнением занят большой круг различных финансовых институтов. Поэтому в зависимости от ряда обстоятельств применяется законодательство главы консорциума, заемщика или третьей страны (как правило, обладающей либеральным валютным или налоговым законодательством).

Учитывая трудности финансового, технического и правового характера, международные банки в последние годы предпринимают попытки в какой-то степени координировать свои усилия и унифицировать условия заключения сделок. Задача эта не из легких, но кое-что уже сделано. Первые результаты были достигнуты между банками, традиционно поддерживающими деловые отношения или находящимися в семейной унии. В этом смысле показательно соглашение, достигнутое тремя банками

¹ Например, в мае 1965 г. австралийское правительство заключило договор о размещении евродолларового займа с «Морган Стенли энд К^о оф Нью-Йорк», который возглавил синдикат 68 американских, английских и западноевропейских банков и инвестиционных компаний.

«Лазар» — лондонским, парижским и нью-йоркским, которые создали общий филиал «Акционерное общество Лазар», распределив его капитал между собой равными долями. Филиал имеет целью координировать операции банков по размещению долгосрочных займов на рынке евровалют (и на национальных денежных рынках), а также в области инвестиций, приобретении участия в капиталах других банков и т. д. Основная цель соглашения — расширить поле деятельности участников путем мобилизации более крупных ресурсов и использования богатого опыта трех ветвей банкирского дома Лазара. В дальнейшем кооперация распространилась на большее число участников и захватила новые отрасли сотрудничества.

Рынок еврооблигаций, таким образом, представляет собой сравнительно новый и довольно важный участок деятельности международных банков. Заслуживают особого упоминания два момента. Во-первых, сама специфика операции на данном рынке способствует кооперированию банков разных стран, что можно рассматривать как фактор, действующий в направлении усиления интеграционных тенденций в банковском мире. Во-вторых, постоянное общение банков с крупнейшими промышленными концернами, в пользу которых банки размещают еврооблигационные займы, способствуют формированию международных финансовых групп.

4. ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЕВРОБУМАГ

На вторичном рынке происходит обращение ценных бумаг, выраженных в евровалютах, преимущественно в евродолларах. Это главным образом простые и конвертируемые еврооблигации и их разновидности вроде «стерлинго-долларовых» займов. Однако ассортимент ценных бумаг не ограничивается облигациями и постоянно расширяется. В 1966 г. «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» приступил к выпуску через свое лондонское отделение обратимых евродолларовых сертификатов, которые стали приниматься американской инвестиционной фирмой «Уайт Велд энд К^о лтд»¹. В июне 1970 г. образо-

¹ «Globe and mail», 24.V.1966.

вался еще один рынок на базе еврокоммерческих векселей, скупать которые на вторичном рынке обязались та же фирма «Уайт Велд» и лондонский банкирский дом Шродера¹.

Масштаб операций на вторичном рынке увеличивается. В конце 60-х годов ежедневно в оборот вовлекалось около 30 тыс. еврооблигаций, не говоря о других ценных бумагах². Сама операция по купле-продаже еврооблигаций не требует много времени, так как большинство их совершаются по телексу или телефону. Значительно больше усилий и времени занимает оформление и исполнение сделки. Нередки случаи, когда из-за обилия технической работы по пересылке облигаций, ведению учета, калькуляции цены и осуществлению расчетов банки вынуждены ограничивать число ежедневных сделок и даже временно прекращать куплю-продажу ценных евровалютных бумаг.

Еще одна трудность вторичного рынка состоит в географической разбросанности финансовых центров, на которых происходят выпуск и распространение евродолларовых ценных бумаг, что приводит к многократному взиманию налогов, регистрационных пошлин, увеличивает расходы, связанные с пересылкой ценных бумаг, и т. д. Выпуск еврооблигаций «на предъявителя» создает проблему страхования и хранения ценных бумаг как при переводе, так и на депозите.

Помимо этих технических трудностей, испытываемых рынком, он подвержен всем влияниям общехозяйственной конъюнктуры. На нем непосредственно сказываются спады в деятельности фондовых бирж (особенно нью-йоркской), приводящие к занижению цен на конвертируемые облигации и затрудняющие сбыт последних. Влияет на состояние рынка и уровень международных депозитных ставок, который в случае повышения может привести к отливу еврокапиталов в сферу их более краткосрочного приложения и падению курса еврооблигаций.

Так, в условиях спада хозяйственной конъюнктуры осенью 1968 г. многие операторы вторичного рынка не могли доставить проданные облигации новому владельцу раньше, чем через месяц. Подобная ситуация сложилась

¹ «The Banker», July 1970, p. 687.

² «The Financial Times Survey», 4.XII.1969, p. 19.

у одного из крупнейших брокеров, действующих в сфере торговли конвертируемыми облигациями, — «Виден энд К^о», которому пришлось приостановить операции, имея объем «непоставок» в сумме около 70 млн. долл.¹ Некоторые банки, ранее работавшие с широким кругом облигаций, вынуждены были сузить его и соответственно ограничить свою клиентуру. Так, банк «Ферст нэшнл Бостон корп.» отказывался от твердых поставок конвертируемых облигаций связанным с ним профессиональным торговцам ценными бумагами, если не был гарантирован соответствующий доход от их розничной продажи. Многие торговцы еврооблигациями дифференцировали свои операции на активные и пассивные. В первом случае речь шла о гарантированной сделке с указанием твердой цены облигации, во втором цена облигации подлежала уточнению, если посреднику удавалось получить заказ.

Иными словами, процесс обращения еврооблигаций в силу их интернациональной природы и отсутствия организационных центров по их купле-продаже подвержен текущему воздействию конъюнктурных факторов и кризисных ситуаций ничуть не в меньшей степени, чем биржевые операции с корпорационными бумагами на национальных биржах. Потребности рынка объективно требовали хоть в какой-то степени упорядочить стихийный процесс торговли евробумагами, регламентировать рынки еврооблигаций.

Для консолидации рынка имелись и соответствующие предпосылки. Так, из-за высокого номинала еврооблигаций (100 долл.) операции с ними носят «оптовый» характер. Участвующие на вторичном рынке финансовые институты либо приобретают облигации для себя, либо, что чаще, перепродают их последующим владельцам, в роли которых выступают крупнейшие корпорации и инвестиционные компании. Уже к концу 60-х годов обозначилось полтора десятка брокерских фирм, которые «задавали тон» на данном рынке. Их сравнительная малочисленность, а также сама специфика их деятельности, вынуждающая их к постоянным контактам друг с другом и клиентурой, содействуют налаживанию между ними более или менее постоянного делового сотрудничества.

Вторичный рынок в конце 60-х годов характеризовал-

¹ «The Financial Times Survey», 4.XII.1969, p. 18.

ся ускоренной концентрацией и централизацией капитала ведущих операторов и созданием специализированных служб.

Концентрация капитала и универсализация функций особенно интенсивно протекают в периоды резких колебаний конъюнктуры. В эти же моменты происходит ускоренное «вымывание» мелких и средних банковских фирм, не соответствующих высокому стандарту требований, предъявляемых с точки зрения масштаба и специфики операций клиентами вторичного рынка. Например, когда на нем в 1968 г. наступил застой, из дела вышли многие так называемые фринджооператоры (fringe operators), т. е. дельцы средней руки, подвизающиеся на периферии банковского бизнеса в периоды оживления эмиссий «горячих», иными словами доходных, еврозаймов.

До 1970 г. основная масса операций на вторичном рынке проходила через шесть крупнейших банкирских домов капиталистического мира: «Боунд трейд оф Брассел», «Уайт Велд оф Цюрих», «Мэрил Линч оф Женева», «Юротрейдинг», «Штраус Торнбелл» и «Киддер Пибоди» — три последние фирмы расположены в Лондоне. Кроме того, в Лондоне действуют в этой сфере также «Уайт Велд оф Лондон», «Делтек», «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка», «Юро-диал». Признанным старейшиной (дуайеном) сообщества английской группировки банкиров является «Штраус Торнбелл».

В общей сложности в Сити сосредоточено восемь банкирских домов, консорциумов или крупных филиалов иностранных банков, ведущих операции на вторичном рынке, что больше, чем в любом другом банковском центре. *Лондон* является главным оперативным центром, через который проходит до 65—70% операций вторичного рынка¹. Отмечая ведущую роль Лондона как оперативного центра вторичного рынка, мы должны вместе с тем учитывать, что лишь незначительная доля еврооблигаций приобретается английскими банками или их английской клиентурой. По имеющимся оценкам, его ликвидные ресурсы и фонды до востребования, способные расширить резервы вторичного рынка, не достигали на конец 70-х годов 50 млн. долл. Как в случае с еврокредитными операциями, Сити и здесь выполняет функции транзитного

¹ «The Financial Times Survey», 4.XII.1969, p. 20.

центра, переадресовывающего аккумулированные им еврооблигации покупателям других финансовых центров.

Соперником Лондона может быть только *Брюссель*, где действует мощный консорциум «Боунд трейд», пайщиками которого являются 10 банков: «Кун, Леб» (США), «Сосьете женераль де банк» (Бельгия), «Амстердамше — Роттердамше банк» (Голландия), «Коммерцбанк» (ФРГ), «Креди Лионнэ» и «Сосьете женераль» (Франция), «Приватбанк унд вервальтунгсгезельшафт» (Швеция), «Н. М. Ротшильд» (Англия), «Пирсон, Хелдринг энд Пирсон» (США) и «Банк Ламбер» (Бельгия). Этот консорциум имеет отдел ЭВМ, обрабатывающий операции с обычными и конвертируемыми еврооблигациями.

Основным потребителем на вторичном рынке еврооблигаций является *Швейцария*. Через ее банки проходит около 65—75% еврооблигаций, направляющихся к покупателю главным образом из Лондона. Связь двух банковских центров значительно облегчается тем, что ряд крупнейших банкирских домов (таких, как «Уайт Велд», «Мерилл Линч») имеют свои филиалы и в Англии и в Швейцарии. Примерно $\frac{2}{3}$ активов вторичного рынка оседают на иностранных счетах цюрихских, базельских и женевских банков, попадая в портфели ценных бумаг международных фирм, инвестиционных компаний, а также в резервы Ватикана, нефтяных шейхов и т. д. В результате возникает дополнительный мощный рычаг финансовой взаимозависимости и финансового контроля. Один лишь «Юньон де банк Суисс» — крупнейший среди оперирующих на вторичном рынке Швейцарии — контролирует (официально распоряжается на доверительных началах) капиталы 20 инвестиционных компаний, в том числе западногерманской, американской, итальянской, канадской, французской.

Таким образом, и швейцарские банкиры в свою очередь выполняют роль передаточного звена, деловые качества и репутация которого стоят выше каких-либо сомнений для всех тех, кто желает приобрести еврвалютные ценные бумаги. Чаще всего клиентами являются юридические или физические лица стран — экспортеров капитала. С 1968 г. значительно возрос спрос на эти бумаги со стороны фирм ФРГ параллельно притоку краткосрочных капиталов в эту страну и популярности облига-

ционных займов в евромарках. Большие запасы ликвидности значительно активизировали действия итальянских инвесторов, несмотря на введение дополнительных официальных ограничений на вывоз капиталов из страны. Не исключено, что рост золотовалютных запасов Японии приведет к усилению активности японских банков и покупателей на вторичном рынке еврооблигаций.

Из методов монополизации, действующих на вторичном рынке, наибольшего внимания заслуживают следующие три: возрастание размеров компаний (и соответствующее уменьшение их количества) за счет их слияний или достижения кооперации между ними; создание большим числом заинтересованных компаний группировок специализированного характера; формирование ассоциаций широкого профиля с целью регулирования деятельности вторичного рынка.

Становится общепринятым мнение, что одному банку практически невозможно проникнуть на вторичный рынок, за исключением случаев специализации на узком круге операций (как это делает, например, «Скандинавиен банк», приобретающий и продающий еврооблигации скандинавских фирм). Поэтому слияния почти неизбежны для банков, желающих участвовать в операциях на вторичном рынке. Так был сформирован под руководством «Хэмброс бэнк» (Англия) консорциум «Юро-диил», в который также вошли «Уэстерн америкэн бэнк (Юроп)» и «Сал. Оппенгейм».

Специфические условия рынка, требующего от своих участников «солидных» качественных и количественных показателей, приводят к тому, что они становятся причиной дальнейшей концентрации. Крупным фирмам становится тесно в пределах сравнительно ограниченного рынка, обостряется соперничество между ними. Такого опасного соперника английская группировка банкиров приобрела в лице «Боунд трейд», конкуренция с которым стала чересчур дорогостоящей. Результатом явилось соглашение о слиянии бельгийского консорциума с крупным английским банком «Юротрейдинг».

В результате слияния возникло крупнейшее, имеющее подавляющее преимущество перед своими конкурентами объединение. Создан и официально зарегистрирован подлинно международный банк — явление пока что не столь частое. Число ведущих финансовых фирм, вершащих

дела на вторичном рынке, сократилось до пяти. Достигнутая степень монополизации станет еще очевиднее, если учесть, что между банками на вторичном рынке существует значительная специализация. Например, «Штраус Торнбелл» имеет дело с первосортными американскими и европейскими еврооблигациями и частично с ценными бумагами нефтяных компаний; «Киддер Пибоди» уделяет главное внимание конвертируемым облигациям и японским займам; «Болса» работает со всеми обыкновенными и конвертируемыми ценными бумагами, за исключением японских; фирма «Уайт Велд» монополизировала рынок евродолларовых сертификатов, выпускаемых американским «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» в европейских финансовых центрах, и т. д.

Основная трудность, стоящая перед банкирскими домами и их консорциумами, торгующими евробумагами, состоит в необходимости быстро и четко осуществлять взаимные расчеты. Наилучшим образом решить данную проблему можно с помощью *многостороннего клиринга*. На вторичном рынке уже появились специализированные организации, которые приступили к решению этой задачи.

В апреле 1970 г. брюссельский филиал группы Морганов «Морган гэрэнти оф Брюссель» выступил инициатором создания клиринговой организации, получившей наименование «Евроклиер». Подписчиками на акции новой фирмы стали 142 банка и дилера (в июле 1970 г. число акционеров возросло до 170), действующих от имени «Морган гэрэнти» и испытывающих потребность облегчить и ускорить систему взаимных расчетов по еврооблигациям. Помимо США и Брюсселя «Евроклиер» имеет отделения в 10 странах Западной Европы, в силу чего клиринговые операции могут осуществляться практически в любом биржевом центре как в границах данной страны, так и в международном масштабе.

Для осуществления клиринга банком были выпущены на предъявителя так называемые *международные депозитные сертификаты (МДС)*¹ в обмен на еврооблигации, депонированные в банке биржевыми маклерами. В начале 1970 г. основой для эмиссии МДС послужили

¹ МДС нельзя путать с евравалютными депозитными сертификатами, выдаваемыми под депозиты определенных сумм евравалют.

евровалютные облигации 30 японских компаний, в сентябре того же года — облигации 46 корпораций США, в число которых входили такие известные транснациональные монополии, как «Дженерал моторс» и «Америкэн телефон энд телеграф». В конце года под обеспечение сертификатов банком были приняты еврооблигации, принадлежащие ряду западноевропейских компаний. Операции с МДС осуществляются через основной филиал «Евроклиер» в Брюсселе путем простой записи на счетах, так что сами сертификаты или акции, которые они представляют, не переходят из рук в руки. Удобство и простота принятой системы позволяют «Евроклиер» осуществлять тысячи и более операций в день по купле-продаже еврооблигаций¹.

Международные депозитные сертификаты означают, что на доверительное хранение банка, в данном случае «Морган гэрэнти», попадают крупные пакеты акций десятков ведущих корпораций капиталистического мира. Уже это обстоятельство само по себе свидетельствует о чрезвычайно важной роли, которую МДС играют в концентрации финансовой мощи банка и переплетении ссудного и промышленного капиталов. Однако имеется еще одно обстоятельство, которое делает МДС орудием борьбы между финансовыми группировками разных стран. Дело в том, что МДС могут обмениваться на широко практикуемые в США американские депозитные сертификаты (АДС), и, следовательно, те 140 американских концернов, под акции которых выпущены АДС, получают право скупать еврооблигации своих западноевропейских и японских конкурентов. С другой стороны, филиалы американских концернов за рубежом, располагающие МДС, могут приобретать ценные бумаги американских предприятий, конкурирующих с их материнскими компаниями. Являясь орудием монополистической конкуренции в международном масштабе, МДС вместе с тем способствуют дальнейшей централизации и интернационализации капитала.

Организаторами второй клиринговой организации «Седель»² (создана 28 сентября 1970 г.) явились шесть

¹ «The Financial Times», 9.VII.1970.

² Расшифровывается как «Центр доставки евовалютных ценных бумаг» («Centre of Delivery for Euro-securities»).

французских банков: «Банк насьональ де Пари», «Банк де л'Юньон паризьен», «Креди коммерсиаль де Франс», «Креди Лионнэ», «Креди дю Нор» и «Сосьете женераль Альзасьен де банк». На акции «Седель» (сумма первых взносов составила 700 тыс. долл.) подписались 44 банка и кредитных учреждения. Образцом для нового международного банка послужила французская система «Сиковам», которая обеспечивает полную взаимозаменяемость ценных бумаг на французском фондовом рынке. «Сикован» явился конкурентом «Евроклиер» в сфере биржевых операций с еврооблигациями. Однако, поскольку основные клиенты американской фирмы фигурируют среди главных подписчиков «Сикован», между двумя международными группировками начиная с середины 1970 г. ведутся переговоры о сотрудничестве и слиянии. Идеальным признается вариант, при котором произошло бы объединение всех банков, специализирующихся на торговле и обмене международными ценными бумагами в рамках единого центра. Роль посредника в переговорах возложена на Ассоциацию арбитров по международным облигациям.

Разнообразие ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке, вынуждает банки, дилеров и брокеров унифицировать условия торговли, организацию сделок, применяемых разными фирмами. В апреле 1969 г. в Лондоне было проведено первое совещание банкирских домов и дилеров, осуществляющих операции с облигациями еврозаймов. Итогом встречи явилось создание Ассоциации дилеров, оперирующих с международными облигациями («Ассосиэйшн оф интернэшнл бонд дилерс» — АИБД), главной целью которой является содействие «саморегулированию рынка»¹. Конкретно цели ассоциации сформулированы следующим образом: «Развитие дружеских отношений между фирмами и их представителями, причастными к операциям с еврооблигациями; создание базы для совместного изучения, обсуждения и решения технических проблем; поддержание тесных связей с эмиссионными домами, выпускающими международные облигации»². Ассоциация выработала ряд рекомендаций, в одной из которых предлагает фирмам уста-

¹ «The Financial Times Survey», 4.XII.1969, p. 16.

² Ibid., p. 21.

новить календарную последовательность в выпуске еврозаймов, чтобы избежать резких колебаний в поступлении облигаций на вторичный рынок и роста процентных ставок.

В октябре 1969 г. на внеочередной конференции в Женеве собралось 250 представителей. «Правомочных членов» АИБД (full members), которыми могут быть банки, брокеры, дилеры, джобберы, эмиссионные дома и клиринговые агенты, к тому моменту насчитывалось 190. На этот раз были согласованы некоторые технические условия по осуществлению сделок с международными облигациями. В частности, клиент получил право не выполнять своих обязательств перед банком, если еврооблигации не были получены в течение 75 дней со дня заключения сделки. С другой стороны, продавец, не получивший оплаты в соответствии с условиями контракта, может в тот же день требовать возмещения убытков, или в особых случаях, расторгнуть договор с предварительным уведомлением. Главной целью АИБД было провозглашено изучение существующих на вторичном рынке клиринговых систем с целью их совершенствования и расширения их возможностей.

Третья конференция Ассоциации в Лондоне в декабре того же года собрала более 500 представителей из 25 стран. Основное место в повестке дня заняли проблемы общего характера. Подчеркивалось разрушительное воздействие спекулятивных операций с еврооблигациями в условиях нарастающего валютного кризиса. Но весьма характерно, что все участники конференции решительно отклонили возможность регулирования вторичного рынка со стороны Банка международных расчетов (Базель).

* *
*

Сам факт создания рынка евровалют и присутствия на нем большого числа международных банков различной национальной принадлежности и их группировок свидетельствует о том, что в интернационализации ссудного капитала сделан очередной и довольно значительный шаг. Охватывая своей деятельностью широкий круг кредитных операций в основных странах капиталистического мира, международные банковские монополии, выступаю-

щие на данном рынке, в немалой степени способствуют развитию процессов капиталистической интеграции в банковском мире.

Вместе с тем, не следует недооценивать сложностей, которые рынок евровалют привнес в капиталистическую экономику. Поскольку он не подчинен какому-либо законодательству, операции на нем носят неконтролируемый характер. Начать хотя бы с того, что быстрое расширение рынка происходило в условиях большого спроса на евродолларовые кредиты, что неизбежно привело к быстрому росту уровня ссудного процента¹, и, следовательно, явилось элементом инфляционной конъюнктуры в капиталистических странах, особенно тех, которые выступают в роли заемщиков. Бесконтрольное перемещение больших масс евродолларов послужило одной из причин обострения валютного кризиса в 1968—1971 гг., приводя к изменению валютных курсов и паритетов, усилению диспропорции во внешних платежах капиталистических стран, росту инфляционных тенденций, увеличению числа банкротств и т. д.

В периоды подобных кризисных ситуаций особенно обостряются межимпериалистические противоречия между США, странами Западной Европы и Японией, что нередко сопровождается разрывом временных сделок и соглашений. Рынок сам по себе является ареной ожесточенной конкуренции между крупнейшими финансовыми группировками капиталистического мира. Каждая из них стремится укрепить свои позиции на этом емком рынке ссудных капиталов, оттеснить конкурентов. Поскольку же они пользуются поддержкой своих правительств, то это ведет к обострению противоречий между капиталистическими государствами.

¹ В июне 1969 г. ставки на рынке евровалют достигали 12 и более процентов («Мировая экономика и международные отношения», 1972, № 6, стр. 120).

ГЛАВА V

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКОВСКИЕ ГРУППИРОВКИ

Крупнейшие капиталистические банки наряду с расширением сети заграничных филиалов все шире прибегают к практике создания группировок. Как уже отмечалось в первой главе, главное отличие подобных группировок состоит в том, что их деятельность носит специализированный характер. С консорциумами и синдикатами, выступающими на рынке евровалют, мы уже познакомились в предыдущей главе. Здесь же будут рассмотрены наиболее важные виды группировок, которые действуют в сфере финансирования внешней торговли, промышленного производства, а также в развивающихся странах.

Методы образования союзов банков на международных рынках капитала отличаются большим разнообразием, но среди них можно выделить несколько основных. Наиболее часто встречается создание сообща несколькими банками специализированного дочернего предприятия (вариант этого метода — присоединение нескольких банков в качестве совладельцев к уже существующей дочерней компании одного банка). Хронологически этот метод является одним из первых. Несколько банков могут также объединиться в группу, учредив над собой координационный центр, цель которого — направлять их совместные выступления в той или иной сфере банковского бизнеса. Наконец, банки могут просто заключить соглашение о сотрудничестве по определенным вопросам.

Создание группировок может сопровождаться внедре-

нием участников в акционерный капитал друг друга в форме обмена или покупки акций. Однако, сам по себе факт переплетения капиталов может рассматриваться как доказательство существования международной группы в том случае, если это приводит к совместным выступлениям на международных рынках капитала по определенным вопросам.

1. ГРУППИРОВКИ, ФИНАНСИРУЮЩИЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Международные банковские группировки, целью которых является удовлетворение потребностей предпринимателей в оборотном и основном капитале, принадлежат к числу важнейших и наиболее многочисленных. Их появление было вызвано необходимостью мобилизации капиталов для крупных международных промышленных монополий. К середине 60-х годов действовало значительное количество такого рода группировок и возглавлялись они, главным образом, американским капиталом, что, кстати, предопределило весьма активное, а подчас и руководящее участие в них американских банков.

Как любое активное действие, проникновение американских банков (вслед за промышленными концернами) в Западную Европу встретило противодействие местных финансовых сил. Мы уже отмечали, что гигантомания, охватившая банкиров западноевропейских стран и Японии, в немалой степени объясняется их стремлением укрепить свои позиции в борьбе с заокеанскими конкурентами. Но даже созданные таким путем банки уступали в несколько раз по финансовой мощи американским банкам. Группировки западноевропейских банков с участием американского капитала явились в таких условиях единственным выходом, с помощью которого западноевропейские банки рассчитывали осуществить дальнейшую мобилизацию собственных сил, превращение агрессивных пришельцев в партнеров, участие в выгодном бизнесе международных промышленных корпораций.

Банки каждой из западноевропейских стран, естественно, преследовали собственные цели. Английские стремились упрочить контакты с континентальными коллегами в связи с предполагаемым вступлением Англии в

ЕЭС. Поскольку создание международных группировок требует больших и специальных навыков, то лондонские банкирские дома, как раз обладающие большим организационным опытом, рассчитывали извлечь из участия в группировках немалые выгоды. Французские банкиры видели в международных группировках одно из средств восстановить значение Парижа как важного международного финансового центра, учитывая, что главной сферой их деятельности будут страны ЕЭС. Западногерманские и итальянские финансовые монополии, имевшие до 60-х годов весьма скромный выход на внешние рынки капиталов, рассчитывали с помощью участия в коллективных начинаниях поправить свои дела. И так далее.

Однако перед всеми государствами — членами ЕЭС стояла и одна общая задача. Относительная неразвитость рынков капиталов континентальной Западной Европы по сравнению с нью-йоркским и лондонским рынками являлась одним из главных препятствий на пути достижения провозглашенной Римским договором 1957 г. свободы передвижения капиталов между странами — участницами «Общего рынка», а также между ними и третьими странами. Эти причины побудили ведущие банки Западной Европы провести в январе 1967 г. в Каннах специальное совещание, посвященное методам улучшения функционирования рынков капитала в Западной Европе. В конце июля 1967 г. было объявлено о конкретных мерах по расширению рынка среднесрочных и долгосрочных кредитов, среди которых одной из важнейших было создание международных финансовых объединений. Они рассматривались как средство сближения национальных денежных рынков и облегчения движения капиталов между заинтересованными странами.

Следует отметить, что изменения, привнесенные международными промышленными монополиями в практику финансирования, требовали особого развития среднесрочного кредитования (в пределах двух — семи лет). Между тем эта сфера кредита была наименее развитой; депозитные банки ограничивали финансирование промышленности двумя годами, а инвестиционные специализировались на долгосрочных займах. При этом рынки среднесрочных капиталов Северной Америки, Западной Европы и Японии были в достаточной степени изолированными и разнотипными.

Существовал и ряд других причин, которые стимулировали возникновение банковских группировок. Это в первую очередь довольно значительный спрос на ценные бумаги корпораций, действующих в странах ЕЭС, включая филиалы американских монополий, что значительно облегчило банкам мобилизацию средств инвесторов. Необходимость «коллективных» действий диктуется также тем, что одному банку трудно равно хорошо знать рынки тех многочисленных государств, где оперируют филиалы его клиентов — промышленных фирм. Банковская группировка позволяет решить проблему доступа к национальным валютам, которые в совокупности продолжают оставаться важным источником финансирования, несмотря на существование и расширение емкого рынка евровалют. Наконец, в силу действующих в ряде стран ограничений слияний местных фирм с иностранными компаниями, объединение заинтересованных банков часто не может принять иную форму, кроме как международной группировки.

В силу перечисленных выше причин во второй половине 60-х годов на западноевропейском денежном рынке возникли и стали функционировать около двух десятков международных банковских группировок. Наиболее крупные банковские группировки по финансированию промышленности своим существованием обязаны рынку евровалют, в первую очередь евродолларов. В нижеследующей таблице приведены некоторые данные о семи наиболее известных «евродолларовых консорциумах», как их обычно именуют.

Все консорциумы, перечисленные в таблице, отвечают тем основным требованиям, которые предъявляются к организациям подобного рода. Однако каждый из них имеет индивидуальное лицо, и не только в силу особенностей его практической деятельности, но и в зависимости от той позиции, которую он занял в ожесточенной конкурентной борьбе, развернувшейся на новом денежном рынке.

Первый из них, «Мидлэнд энд интернэшнл бэнк», создан по инициативе «Мидлэнд бэнк», которому принадлежит 45% акционерного капитала, равного 10 млн. ф. ст. (уставный — 20 млн.). Остальной капитал распределен между «Торонто доминион бэнк» (25%), «Стандард бэнк» (20%), «Коммершл бэнк оф Острейлиа». «Мидлэнд

Таблица 12

**РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
«ЕВРОДОЛЛАРОВЫХ КОНСОРЦИУМОВ»**
(в тыс. ф. ст. по состоянию на 31 декабря 1970 г.)

Название консорциума и его место нахождения	Год созда- ния	Чистая прибыль	Активы	Кредиты	
				до одного года	свыше одного года
«Мидлэнд энд интер- нэшнл бэнк», Лон- дон *	1964	—	—	207 163	139 698
«Интернэшнл ком- мершл бэнк», Лон- дон	1967	1,154	310 413	188 131	120 437
«Банк эропеен де креди а муазн терм» *, Брюссель	1967	804	206 375	84 926	87 498
«Сосьете финансьер эропеен», Париж, Люксембург . . .	1967	917	124 083	80 583	
«Вестерн америкен бэнк», Лондон .	1968	850	314 965	119 565	195 224
«Банк эропеен де Токио», Париж	1968	—	83 484	80 021	
«Ротшильд интеркон- тинентл», Лон- дон **	1968	338	131 836	90 358	39 425

* По состоянию на 31 марта 1971 г.

** По состоянию на 31 января 1971 г.

Источник. «The Banker», June 1971, p. 631.

бэнк», заняв сильные позиции в группировке, остальные члены которой представлены «заморскими банками», располагающими в общей сложности 5,8 тыс. отделений в Канаде, ЮАР, Австралии и Новой Зеландии, получает доступ к богатым и быстро развивающимся районам капиталистического мира. Как указано в официальном коммюнике при учреждении банка, его целью является «сотрудничество банков в вопросах финансирования на международной арене с целью развития мировой торговли и движения капиталов». Основная функция банка — размещение займов в фунтах стерлингов и других валютах для финансирования капитальных проектов в любой стране мира, но он также предоставляет кредиты сред-

ним и крупным экспортерам, привлекает срочные депозиты во всех валютах, выпускает евродолларовые (лондонские) и евростерлинговые сертификаты¹.

Однако консорциум, созданный «Мидлэнд бэнк», нельзя считать характерным для рассматриваемой группы учреждений, поскольку он создан почти однонациональными банками и связывает основную массу своих операций с периферией капиталистического мира — «белыми доминионами». Типом консорциума, ориентированного главным образом на развитые капиталистические страны Западной Европы, является «Интернэшнл коммершл бэнк». В его состав вошли два английских — «Вестминстер бэнк» и «Гонконг энд Шанхай бэнкинг корп.», два американских — «Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго» и «Ирвинг траст К^о» и один немецкий — «Коммерцбанк». Первоначальный капитал банка в сумме 8,8 млн. долл. был оплачен участниками поровну, т. е. на долю каждого пришлось по 20% акций. Состав участников и распределение паев в оплаченном капитале подчеркивают международный характер консорциума, в рамках которого достигнут компромисс между банковскими монополиями трех крупнейших капиталистических стран. Банк специализируется на предоставлении среднесрочных кредитов «во всех частях света», но осуществляет также операции, характерные для «делового» банка².

Группировка «Сосьете финансьер эропееен» относится к тому же типу консорциумов. Она была создана пятью крупнейшими западноевропейскими банками — «Барклейз бэнк», «Алгемейне банк Нидерланд», «Банка национале дель Лаворо», «Банк насьональ де Пари», «Дрезднер банк» и ведущим банком США — «Бэнк оф Америка». Акционерный капитал группы, равный 8 млн. ф. ст., был равномерно распределен между участниками, к которым позже присоединился седьмой член — «Бэнк де Брюссель». Основная задача организации состоит в том, чтобы «помогать компаниям, функционирующим в Западной Европе, решать проблемы, связанные с их международными операциями в условиях растущего западноевропейского рынка. Консорциум призван также усилить

¹ «The Financial Times», 10, 18.XII.1963.

² «The Financial Times», 19.XII.1967.

деловые связи между Западной Европой и США. Его долгосрочные кредиты имеют целью содействовать слиянию предприятий, находящихся в западноевропейских странах, модернизации и рационализации производства»¹.

От двух последних консорциумов заметно отличается «Банк эропеен де креди а муазн терм» («Европейское общество среднесрочного кредита»). Среди его акционеров имеются только одни западноевропейские банки. Первоначально это «Амстердамше — Роттердамше банк» (Голландия), «Дойче банк» (ФРГ), «Мидлэнд бэнк» (Англия), «Сосьете женераль де банк» (Бельгия) и «Сэмюэль Монтегю» (Англия), которые поровну оплатили капитал группы, равный 15 млн. долл. Позже к ним присоединились «Креди Лионнэ» и «Сосьете женераль» (Франция), «Банка коммерциале италяна» (Италия) и «Кредитанштальт банкферайн» (ФРГ), также являющиеся видными представителями банковских кругов этих стран².

Данный консорциум представляет пример мобилизации сил западноевропейских монополистических кругов перед лицом нашествия американских банков. Характерно, что банк не ограничивает свои функции предоставлением среднесрочных кредитов своим клиентам (а ими являются только постоянные клиенты банков-участников). Он создает также им условия для доступа к национальным денежным рынкам и, что особенно важно, содействует различным перегруппировкам и слияниям западноевропейских промышленных фирм, консультирует их по финансовым и юридическим вопросам³.

Имеется ряд обстоятельств, свидетельствующих о том, что «европейский» характер рассматриваемого консорциума не является случайным. В частности, его первоначальные учредители (за исключением «Сэмюэль Монте-

¹ «The Financial Times», 12.IV.1967.

² В итоге расширения числа участников группировки доля семи из них в капитале банка, который был увеличен до 25 млн. долл., сократилась до 12,3%, у «Сэмюэль Монтегю» — до 7,5%, у немецкого банка составила 6,2%. Кроме подписного капитала банк получает дополнительные ресурсы путем размещения облигационных займов на национальных денежных рынках, а также на рынке евродолларовых ценных бумаг через дочернюю голландскую фирму.

³ «The Financial Times», 19.XII.1967.

гю») уже в 1963 г. наладили тесное сотрудничество через Европейский совещательный комитет¹.

Основные партнеры консорциума ставят цель не только противостоять американскому давлению на западно-европейских рынках, но и способствовать проникновению монополий Англии, Франции, ФРГ и Бельгии в Соединенные Штаты. С этой целью члены Европейского совещательного комитета приобрели в 1968 г. в коллективное владение два дочерних предприятия, принадлежавшие бельгийскому банку, а именно «Бельджиэн — Америкен бэнкинг корп.» и «Бельджиэн — Америкен бэнк энд траст»², которые действуют в Соединенных Штатах. Это, пожалуй, первый случай в истории международного банковского дела, когда группа западноевропейских банков из различных стран закрепились на американском денежном рынке³. Эти же банки без «Мидлэнд бэнк», но с участием «Н. М. Ротшильд» (Лондон) и «Пирсон, Хелдринг энд Пирсон» (Амстердам) сформировали «Юропиэн файнэншл ассошиэшн». Ее целью является способствовать объединению западноевропейских промышленных фирм, поощрять их совместные предприятия и прямые инвестиции в Соединенных Штатах. Акционеры ассоциации пригласили к участию упомянутую выше «Юропиэн — Америкен бэнкинг корп.» и «Нью коурт секьюритиз корп.», которые являются дочерними предприятиями Ротшильдов⁴. Все вместе взятое позволяет считать, что в лице «Банка среднесрочного кредита» мы имеем крупное объединение, представляющее интересы западноевропейского финансового капитала.

Так или иначе почти для всех евродолларовых консорциумов характерно *многонациональное представительство*. Поистине международным охватом отличается консорциум «Ротшильд интерконтинентл» (в прошлом

¹ Европейский совещательный комитет является примером центра, созданного четырьмя упомянутыми банками для координации своей деятельности. Его функционирование привело впоследствии к созданию участниками нескольких специализированных совместных дочерних компаний. В частности, четыре банка объединили свои дочерние компании потребительского кредита для финансирования внешнеторговых сделок своих клиентов в рамках «Эксфинтер».

² Они стали после этого называться «Юропиэн — Америкен бэнкинг корп.», «Юропиэн — Америкен бэнк энд траст».

³ «The New York Times», 27.III.1968.

⁴ «The Financial Times», 6.V.1970.

«Нэшнл провиншл энд Ротшильд»), в который помимо его создателя — английского банкирского дома «Н. М. Ротшильд» (28% акций) входят: «Ферст нэшнл сити бэнк оф Хаустон», «Нэшнл сити бэнк оф Кливленд», «Сиэтл фёрст нэшнл бэнк» (США), «Индастриэл бэнк оф Джапэн» (у каждого по 12,5% акций), «Банк Ротшильд» (Франция), «Пирсон, Хелдринг энд Пирсон», «Банк Ламбер» (Голландия, у каждого по 6,5% акций) и «Банк приви» (Швейцария, 2,5% акций).

Еще более представителен по составу членов консорциум «Юньон энтернасьональ де финансман э де партисипасьон» («Интерюньен»). В создании этого банка, зарегистрированного в мае 1969 г. во Франции, приняли участие в общей сложности 10 банков — американские, канадские и западноевропейские, в том числе: «Банк де л'юньон эропезн эндюстриель э финансьер», «Марин мидлэнд оверсиз корп. оф Нью-Йорк», «Банк де Брюссель», «Байерише ферайне банк», «Хэмброс инвестмент К⁰», «Банк комерсьяль де Баль», «Ройал бэнк оф Кэнада интернэшнл», «Сосьете финансьер пур л'эндюстри э ле комерс». Кроме операций по среднесрочному финансированию в различных валютах «Интерюньен» выступает в роли гаранта по кредитам, предоставленным другими банками, привлекает срочные депозиты, выпускает депозитные сертификаты, соловекселя, облигации. У банков-акционеров он пользуется значительным кредитом. На о. Кюрасао (Голландская Вест-Индия) создан филиал банка «Интерюньен-Антиль НВ», который принимает депозиты из любого источника и выплачивает по ним процент без взимания налога¹.

«Вестерн америкен бэнк» объединяет три американских банка — «Секьюрити пасифик нэшнл бэнк», «Веллс Фарго» и «Нэшнл бэнк оф Детройт» (все имеют по 24% акций) и английский «Хэмброс бэнк» (28% акций). Второй, полностью американский союз банков — «Америкен интернэшнл бэнкс оф Нью-Йорк» сформирован в 1968 г. тремя банками: «Фиделити бэнк оф Филадельфия», «Вашовия бэнк энд траст К⁰» и «Ликха энд санз» (позднее к ним примкнул еще ряд банков). Основатели банка тесно связаны с лондонским банкирским домом Генри Аусбакера, имея каждый по 10% его капитала. Кроме того, свои

¹ «Journal of Commerce», March 26, 1969.

операции по среднесрочному кредитованию клиентов банк осуществляет через два дочерних общества — парижский «Банк эропезн де финансмент» и «Америкен интернэшнл бэнк (Багама)», расположенный в Нассау¹. В региональном составе выступают также скандинавские банки, создавшие в Лондоне два коллективных представительства.

Однако наиболее яркое исключение из принципа многонациональности, характерного для рассматриваемого вида консорциумов, представляют японские банки, которые до конца 70-х годов формировали только национальные объединения (если не считать участия Промышленного банка Японии в «Ротшильд интерконтинентл»). Первый японский консорциум «Банк эропезн оф Токио» был организован в начале «Бэнк оф Токио», выступавшим совместно со своим люксембургским филиалом «Бэнк оф Токио, холдинг». Позже к нему примкнул «Индастриэл бэнк оф Джапэн», с которым они распределили поровну 66% акционерного капитала, предоставив оставшуюся треть пяти другим японским банкам. «Бэнк эропезн оф Токио» явился первым опытом создания самостоятельного японского банка на западноевропейском денежном рынке.

Соперничающие банковские группировки не замедлили выступить с ответными мерами, в результате которых в Лондоне появились в 1970 г. две еще более крупные группировки японского капитала — «Джапэн интернэшнл бэнк» и «Ассошиэйтед джапаниз бэнк (интернэшнл)». В первую вошли банки «Фудзи», «Сумитомо», «Мицубиси», «Токай» (по 20% акций каждому) и три инвестиционных треста — «Дайва», «Никко», «Яманчи» (по 6,7% акций). Во втором подписной капитал был поделен между банками «Мицуи», «Ниппон Кангё», «Дайити» и инвестиционным трестом «Номура» (каждый из них приобрел 20% акций), а остальной предоставлен более мелким подписчикам.

В результате все крупнейшие банки Японии оказались участниками международных консорциумов. Подобная немедленная и массовая реакция на начинание, сулящее большие возможности и прибыль, вообще весьма типична для японских банковских кругов. «Сейчас восемь

¹ «The Banker», June 1970, p. 789.

«городских» банков Японии, — писал английский журнал, — намерены провести совместное мероприятие, которое фирма «Мицубиси» назвала «эпохальной вехой в послевоенной истории японской банковской системы». Оно состоит в том, что банки общими усилиями стремятся проникнуть на лондонский специализированный рынок среднесрочных евровалютных займов»¹. Деятельность всех трех группировок направлена на привлечение свободных капиталов евродолларового рынка путем реализации ценных бумаг японских и неапонских предприятий, действующих вне Японии.

Настоятельная потребность капиталистических компаний в среднесрочных капиталах для пополнения оборотных средств и формирования основных фондов предприятий привела к тому, что на данном рынке помимо консорциумов, созданных виднейшими представителями банковского бизнеса и располагающих большими капиталами, появились группировки сравнительно скромных размеров. Последние обычно объединяют значительное количество банков среднего звена, причем нередко вокруг центра, роль которого играет крупное кредитно-финансовое учреждение. К числу подобных образований можно отнести «Компани интернационале де креди а муаэн терм (Лозанна)», созданную в 1967 г. американской «Американ экспресс К⁰». В состав консорциума вошли банки 10 стран, в том числе американский «Банкерс траст К⁰», через который действовал организатор — два французских, два швейцарских, три норвежских и по одному из Англии, Бельгии, Италии, ФРГ, Швеции и Люксембурга. В основу консорциума положен принцип пропорционального участия стран, часто встречающийся в многонациональных банковских группировках. В данном случае на каждую страну приходится 10% акционерного капитала; сам по себе он невелик — 1,2 млн. долл., но участники могут предоставить кредиты консорциуму на общую сумму до 100 млн. долл.

К особой разновидности международных банковских группировок промышленного финансирования следует отнести банковские корпорации, которые инвестируют капитал в экономику в достаточной степени развитых капиталистических стран, располагающих большими при-

¹ «The Banker», August 1970, p. 1016.

родными ресурсами. С конца 60-х годов в Австралии действуют крупнейшие банковские корпорации, сформированные на широкой многонациональной основе с привлечением местного ссудного капитала. В феврале 1968 г. была создана инвестиционная корпорация «Партнершип пасифик», капитал которой в сумме 3 млн. австрал. долл. (в 1970 г. увеличен до 6,6 млн.) был распределен поровну между «Бэнк оф Америка», «Бэнк оф Токио» и «Бэнк оф Нью Саут Уэллс». Каждый из акционеров выделил значительные суммы — до 100 млн. австрал. долл. — в качестве резервного капитала для выдачи кредитов. Кроме того, корпорация прибегает к выпуску облигаций в евро-долларах для финансирования строительства конкретных объектов. Однако, несмотря на значительные собственные средства, «Партнершип пасифик» выполняет скорее функции не основного кредитора, а агента, привлекающего средства для финансирования проектов по разработке минеральных богатств Австралии и в меньшей степени Новой Зеландии. Первые крупные инвестиции «Партнершип пасифик» были направлены в горнодобывающую промышленность Австралии, в частности на освоение гигантских железорудных богатств Богенвиля. Часть капиталов корпорация мобилизует на внутреннем рынке, но основная доля его поступает из-за границы¹.

В мае 1970 г. было объявлено о создании новой международной финансовой корпорации с участием австралийского «Острейлиа энд Нью Зилэнд бэнк», канадского «Бэнк оф Монреаль», американских «Ирвинг траст К^о» и «Крокер ситизенс нэшнл бэнк» (Сан-Франциско). Консорциум, именуемый «Острейлиэн интернэшнл файненс корпорейшн», располагает подписным капиталом 6,25 млн. австрал. долл., распределенным поровну между четырьмя учредителями. В ноябре 1970 г. в корпорацию вошел пятый член — японский «Мицубиси бэнк», в результате чего доля участников уменьшилась до 20%. Собственный капитал корпорации составляет 50 млн. австрал. долл., который она использует для предоставления среднесрочных кредитов и в качестве гарантийного фонда при мобилизации средств для освоения и разработки природных ресурсов в странах Тихого океана².

¹ «The Financial Times», 19.II.1969.

² БИКИ, 23/V, 17/XI, 21/XI 1970 г.

Членами упомянутых корпораций являются банки стран Тихоокеанского бассейна — Австралии, США, Канады и Японии, которые первыми приняли непосредственное участие в эксплуатации природных ресурсов Австралии. К таким «региональным» банковским корпорациям можно отнести и «Чейз — НБА групп», сформированную в феврале 1969 г. «Чейз Мантхэттен бэнк» (45% акций), «А. К. Гуд асосиэйшн оф Мельбурн» (45%) и «Нэшнл бэнк оф Острейлейша» (10%), которая предоставляет кредиты и финансовое обслуживание (ее уставный капитал равен 10 млн. австрал. долл.) компаниям, осваивающим природные ресурсы континента¹.

Однако корпорации недолго сохраняли «тихоокеанское» представительство, так как банки других капиталистических стран, в первую очередь Западной Европы, также стремились освоить новые и прибыльные сферы приложения капитала на австралийском рынке. В самом конце 60-х годов было создано несколько корпораций «расширенного» состава. Так, в подписке на капитал международной финансовой корпорации «Коммершл континентл бэнк» (он равен 5 млн. австрал. долл.) приняли участие в конце 1970 г. «Коммершл бэнк оф Сидней», «Острейлиэн лайф иншуренс андеррайтер», американский, японский, а также английские и французские банки. Еще более полно представлен капитал западноевропейских стран в «Еуропасифик файнэнс корп.», созданной в 1970 г. Ее акционерами стали «Коммершл бэнк оф Острейлиа» (25% акций), «Мидлэнд бэнк» (17,5%), «Фудзи бэнк» (15%), «Юнайтед Калифорния бэнк» (12,5%), «Дойче банк», «Амстердамше — Роттердамше банк» и «Сосьете женераль де банк» (по 10% акций)². Обе отмеченные корпорации предоставляют своим клиентам среднесрочные кредиты, организуют размещение на евродолларовом рынке облигационных займов.

Особая роль в создании корпораций промышленного развития принадлежит английским банкам. Будучи в свое время почти монопольными представителями иностранного капитала в Австралии и Новой Зеландии, они выступили в роли инициаторов появления первых небольших корпораций промышленного финансирования. Так,

¹ «Industry and Technology», 27.II.1969.

² «The Banker», June 1971, p. 647.

«Н. М. Ротшильд энд санс», «Чартерд консолидейтед» и сиднейская брокерская фирма «Хордерн, Утц энд Бозе» в ноябре 1967 г. сформировали «Интернэшнл пасифик корпорейшн» (с оплаченным капиталом 750 тыс. ф. ст.). Корпорация дает советы по всем видам промышленного финансирования, осуществляет подписку на корпорационные бумаги, организует получение кредитов на цели промышленного развития, способствует созданию промышленных и торговых предприятий, консультирует по вопросам капиталовложений и управления предприятиями¹. Имея прочные позиции в австралийских банках (большинство из которых формально продолжают числиться «английскими заграничными» банками и подчиняться лондонским головным конторам), банкирские дома незримо присутствовали при рождении последующих корпораций, хотя в числе их акционеров не упоминались названия английских банков. Английские и американские деловые круги, ставшие основными соперниками на австралийском рынке, организовали ряд совместных консорциумов и корпораций, примером которых могут служить «Мартин корпорейшн групп» (ее участники: «Бэринг бразерс» — 25% акций, «Чартерд бэнк», «Юнайтед доминион траст», «Катер Кидер» и «Веллс Фарго» — по 18,75% акций)².

Вместе с тем следует отметить растущую самостоятельность банков тех западноевропейских стран, которые до последнего времени не располагали прочными позициями на австралийском денежном рынке. В частности, укрепление связей стран ЕЭС в области торговли и финансов с Австралией и быстрое развитие экономики последней побудили «Вестдойче ландесбанк жироцентрале», «Кредитбанк» (Брюссель), «Креди коммерсиаль де Франс» и «Кредитбанк» (Люксембург) открыть в этой стране общее представительство, которое свидетельствует об их намерении организовать в данной стране консорциум. «Главной целью представительства является предложить главным австралийским горнорудным и промышленным компаниям возможности заимствования на евровалютном рынке посредством получения кратко- и среднесрочных кредитов и размещения долгосрочных ин-

¹ «Australian Information Service». Delhi, 27.XI.1967.

² «The Banker», June 1970, p. 787.

вестиционных займов»¹. Консорциум знакомит австралийские фирмы с изменившимися условиями деятельности на континентальных рынках ценных бумаг, выясняет возможности инвестирования капитальных фондов западноевропейских денежных рынков в новые и действующие австралийские предприятия, поощряет западноевропейских клиентов вкладывать капитал в ценные бумаги австралийских компаний, помогает местным финансовым кругам получать доступ к западноевропейскому денежному рынку².

Банковские группировки сформированы практически во всех районах, где имеются возможности прибыльного приложения капиталов. Так, в странах Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии с января 1971 г. действует «Дайва секьюритиз интернэшнл», целью которой являются операции с ценными бумагами японских и других компаний, выступающих на рынках этих стран. В ее создании приняли участие «Дайва секьюритиз» (Япония), «Хауз оф инвестмент» (Филиппины), «Оверсиз секьюритиз» и «Хатчисон, Богг» (Сянган). В районе Карибского бассейна уже ряд лет функционирует «Рой Уэст бэнкинг корпорейшн», среди акционеров которой имеются такие крупные банки, как «Ройал бэнк оф Кэнада», «Гонконг энд Шанхай бэнкинг корпорейшн», «Вестминстер бэнк», «Морган — Гренфелл». Цель корпорации — «восполнить недостаточные возможности в среднесрочном финансировании фирм коммерческими банками»³.

В лице международных банковских группировок по промышленному финансированию мы имеем довольно *сложные финансовые образования*. Разнообразная система мобилизации капиталов, начиная от приема вкладов и кончая продажей долговых обязательств банка, сочетается с диверсификацией активных операций, включающих краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные кредиты и эмиссионные займы. Методы аккумуляции денежных средств настолько усложнились, что в декабре 1970 г. в Париже банки созвали специальное совещание по вопросам «маркетинга» в финансовой и банковской сфере. На совещании обсуждались новейшие концепции

¹ «Australian Financial Review», 9.I.1970.

² «Frankfurter Allgemeine», 7.I.1970.

³ «The Financial Times», 27.VIII.1965.

«маркетинга» применительно к проблеме накопления и использования капитала, анализировался опыт, приобретенный в области мобилизации денежных средств.

Однако, как было показано на отдельных примерах, деятельность международных консорциумов и корпораций не замыкается рамками кредитно-финансовых операций. Их клиенты могут получить у них советы и поддержку в вопросах централизации капитала, управления производством и т. д. Функции, связанные с консультацией по вопросам производства и управления, приобрели настолько большое значение в деятельности международных банковских групп, что потребовали в ряде случаев создания специализированных банковских организаций. Так, в конце 1970 г. одна из крупнейших западноевропейских фирм, специализирующаяся на предоставлении консультаций, связанных с управлением предприятиями, — «Диболд групп» — приступила к созданию международной группы с целью распространить подобного рода услуги на Австралию, Азию, Латинскую Америку, Африку, Ближний и Средний Восток. Штаб-квартира группы, получившей название «Диболд групп интернэшнл», — Нью-Йорк; ее члены: «Острейлиа энд Нью Зилэнд бэнк», «Мэньюфэкчурерс Гановер траст», «Индастриэл бэнк оф Джапэн» и «Кроун эйджентс оф Лондон»¹.

Сложная функциональная организация международных банковских групп есть не что иное, как дальнейшая диверсификация услуг в сфере банковского обслуживания, которая достигается главным образом посредством объединения в рамках одной международной организации различных кредитно-финансовых учреждений. В составе ведущих консорциумов и синдикатов можно видеть наряду с депозитными банками виднейшие банкирские дома, «деловые» банки, инвестиционные тресты, которых толкает к сотрудничеству ожесточенная конкуренция на международных денежных рынках. Весьма показательное в этой связи заявление управляющего «Хэмброс бэнк»: «Я не энтузиаст стирания демаркационной линии между банкирскими домами и депозитными банками (проникшими в наш бизнес), но это конкурентный рынок, и мы сделали все, чтобы действовать на нем»².

¹ «Finance and Commerce News Letter», 11.IX.1970.

² «The Banker», August 1970, p. 814.

Создание международных банковских группировок промышленного финансирования представляет новый шаг в направлении интеграции рынков капитала, особенно в странах Западной Европы. В прошлом финансовые средства, необходимые для осуществления иностранных капиталовложений, изыскивались в основном на денежном рынке страны-экспортера; другой путь решения проблемы заключался в получении займа в той стране, где должны быть произведены инвестиции. И тот и другой метод не всегда давал положительный результат; пользоваться же международными облигационными займами могли почти исключительно только очень крупные компании, и то лишь в том случае, если мобилизованная сумма оправдывала расходы, связанные с эмиссией займов. Возможности, предоставляемые международными банковскими группировками, в немалой степени способствовали облегчению поиска необходимых средств и соответственно росту иностранных инвестиций.

Заслуживает особого упоминания тот факт, что все рассмотренные консорциумы, синдикаты и корпорации имеют статус постоянно действующих, юридически оформленных компаний. Будучи продуктом сотрудничества банков разной национальной принадлежности в вопросах промышленного финансирования, они в то же время создают условия для дальнейшей кооперации на основе более глубоких и широких связей.

Тот факт, что в рядах корпораций объединены банки и промышленные компании разных стран, отнюдь не означает ослабления соперничества между ними, конкурентной борьбы за заказы, источники сырья и т. д. Напротив, их интересы теперь скрещиваются в довольно тесных рамках корпораций: соперничающие финансовые группировки оказываются как бы в положении «ближнего боя». Хотя монополии действуют в обличье международных компаний, они стремятся укрепить в первую очередь собственные позиции, действуя в роли представителей своих финансовых групп.

В тех странах, где корпорации пытаются навязать свои условия, они встречают сопротивление местного капитала. Противоречие между монополистическими капи-

талами США, Японии и стран Западной Европы и местными предпринимателями приобретает в таких случаях дополнительную остроту.

2. ГРУППИРОВКИ В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Развитие внешней торговли в послевоенный период характеризуется рядом особенностей, важнейшими среди которых являются: увеличение роли машин и оборудования в физическом объеме внешнеторгового оборота, опережающий рост цен на данную группу товаров, интенсификация торговых связей между развитыми капиталистическими государствами, более активное участие во внешнеторговом обмене развивающихся стран. Вместе взятые, они привели к заметному усилению спроса на экспортные кредиты и потребовали соответствующей перестройки методов и форм финансирования внешне-торговых операций.

Необходимость мобилизовать крупные суммы на длительные сроки, часто со значительной долей риска, особенно в тех случаях, когда заемщиками выступают малоизвестные импортеры из развивающихся стран, со всей остротой поставила вопрос об источниках финансирования внешней торговли. Система финансирования экспортных поставок с помощью векселей, разработанная банкирскими и акцептными домами и торговыми банками, не могла удовлетворить возросшие потребности в капиталах. Какое-то время казалось, что решение вопроса может быть найдено на пути расширения фирменных кредитов, которые в 50-х годах были основным методом финансирования экспорта машин и оборудования. Эти кредиты обеспечивали прямую «увязку» финансирования с запородами товаров и давали экспортерам возможность пользоваться всеми преимуществами кредитодателя. Однако по мере повышения требований заграничных покупателей к объему, длительности и условиям кредитов, а также роста конкуренции на внешнеторговых рынках все более выявились ограниченные финансовые возможности экспортеров. Не многие из них могли позволить себе изъять из бюджета предприятия крупные суммы на длительный срок и при предоставлении креди-

тов импортерам фирмы прибегали в конечном счете к банковским ссудам. Но и здесь имелись определенные трудности. Традиционные банковские ссуды предпринимателям в форме «овердрафта», учета векселей явно не могли обеспечивать экспортным кредитам требуемую длительность. К тому же банковские ссуды, согласно существовавшей в те годы практике государственного страхования, не покрывали полной суммы фирменных кредитов, они предоставлялись поставщику не сразу после отгрузки товаров, а после их акцептования покупателем и т. д. В целом фирменные кредиты сдерживали инициативу экспортеров и не отвечали возросшим требованиям заемщиков.

Сравнивая фирменные кредиты с предшествующими формами финансирования экспорта, управляющий Банка Англии охарактеризовал их следующим образом: «Новая система страдает рядом недостатков по сравнению с прежней. Задача промышленных фирм заключается в производстве и доставке товаров на условиях платежа наличными. Обременяя свой баланс задолженностью клиентов, поставщик испытывает большие неудобства, увеличивающиеся вследствие его некомпетентности в выявлении неплатежеспособности покупателей. Чтобы освободить промышленников от этих проблем, финансовые учреждения должны взять на себя кредитование импортеров и принятие связанных с этим рисков. Они располагают для этого необходимыми возможностями и международными связями»¹.

Развитие событий в 60-х годах свидетельствовало о том, что между банками и промышленными фирмами-экспортерами происходило более четкое разделение функций в вопросах финансирования экспорта, которое означало усиление роли банков. Однако это не было простым возвратом к исчерпавшей себя практике прошлого. Наиболее значительные изменения можно сформулировать следующим образом: расширение диапазона длительности экспортных кредитов; переход ответственности в вопросе финансирования внешнеторговых сделок от импортера к экспортеру; развитие практики предоставления банковских кредитов прямо импортеру; расширение системы страхования экспортных кредитов государством

¹ «Bank of England Review», June 1961, p. 17.

и банками с целью все большего освобождения экспортера от рисков, связанных с поставкой товаров на условиях платежа в рассрочку; использование фиксированных процентных ставок по экспортным кредитам; привлечение к финансированию внешнеторговых сделок ресурсов страны-импортера¹.

В своей совокупности перечисленные изменения свидетельствовали о возникновении принципиально *новой системы финансирования внешней торговли*. В ее реализации основная роль принадлежит международным банковским группировкам.

В пользу необходимости кооперации банков говорило многое. Задача мобилизации крупных сумм и на длительные сроки оказалась сложной не только для промышленных фирм, но и отдельных банков. Это, разумеется, не означало, что банки прекратили одиночные выступления на внешнеторговых рынках, но их совместные акции приобрели постоянный характер и большой размах, т. е. отражали определенную тенденцию. Создание транснациональных и многонациональных промышленных монополий придало внешнеторговым связям систематический и производственно-обусловленный характер, что требовало в свою очередь более тесной связи денежных рынков и банковских систем заинтересованных стран. Поставки сложного оборудования и комплектных предприятий нуждались в диверсифицированном банковском обслуживании. Весьма часто участниками торговой сделки являлись не две страны, как обычно, а группа стран, что почти автоматически приводило к вовлечению в нее и банков этих стран.

В особых случаях взаимная заинтересованность банков могла завершиться созданием специального банка, в функции которого входило финансирование внешней торговли между определенными странами. В этой связи показательны два примера. Во Франкфурте-на-Майне в январе 1966 г. возник банк «Дойче Энглише финанц унд трейханд АГ», предназначенный для содействия британскому экспорту в ФРГ. Капитал банка в 200 тыс. марок принадлежит равными долями лондонскому банкирскому дому «Роберт Фрейзер энд К^о» и западногерманскому

¹ См. «Новые явления в финансировании экспорта английскими банками». — БИКИ, 1967, приложение № 2, стр. 81—88.

«Банк Мернин унд К⁰»¹. С целью финансирования торговли между Англией и странами Северной Европы в 1969 г. в Лондоне начал функционировать «Скандинэвиен бэнк лтд», основателями которого являются «Скандинависка банкен» (Швеция), «Ден Данске ландмандс-банк» (Дания), «Бергена приватбанк» (Норвегия) и «Похькойсмайден юхтюспанкки» (Финляндия). Совместный банк также финансирует предприятия, создаваемые компаниями отмеченных стран в Англии, в скандинавских странах, а также осуществляет кредитные операции на еврорынке.

Однако подобные случаи довольно редки. Основная масса ресурсов для финансирования внешней торговли мобилизуется через банковские группировки. По функциональным и структурным признакам их можно разбить на следующие виды.

Национальные банковские союзы и ассоциации. Данные группировки возникли практически во всех развитых капиталистических странах. Наиболее активно они действуют в тех странах, где государство располагает сильными позициями в экономике. Такая зависимость обусловлена тем, что банковские союзы прибегают к правительственным источникам финансирования, пользуются услугами государственного страхования и совместно с правительственными финансовыми учреждениями проводят политику единых процентных ставок по экспортным кредитам.

Один из наиболее известных союзов подобного рода, созданный в феврале 1967 г. во Франции, именуется Союзом для финансирования и расширения внешней торговли — ЮФИНЭКС («Юньон пур ле финансман э л'экспансьон дю комерс энтернасьональ»). Он возник по инициативе трех банков: «Банк де Пари э дэ Пэи-Ба», «Креди Лионнэ» и «Банк франсэз дю комерс экстерьер». Позднее его акционерами стали другие крупные французские банки, а также профессиональные объединения предпринимателей, в частности металлургической и электротехнической промышленности. Связь банковской группировки с союзами предпринимателей была закреплена назначением вице-президента Национального совета французских предпринимателей президентом ЮФИ-

¹ «The Financial Times», 7.I.1966.

НЭКС. Поскольку новая финансовая группировка ставит целью стимулировать французский экспорт, она пользуется полной поддержкой правительства, за счет которого ее первоначальный акционерный капитал в 50 тыс. франц. фр. предполагается довести до 10 млн.¹

ЮФИНЭКС призвана облегчить французским компаниям финансирование проектов, связанных с экспортом (создание складов, торговых бюро, информационных центров и т. д.). С этой целью им предоставляются долгосрочные кредиты сроком до 15 лет. Кроме того, союз обеспечивает гарантии по краткосрочным экспортным кредитам, а также координирует действия французских компаний, направленные на расширение их внешнеторговой деятельности.

Если ЮФИНЭКС наряду с финансированием экспортных сделок много занимается изучением и освоением внешнеторговых рынков, то в деятельности второй группировки французских банков — ГИСЭКС («Групман энтербанкер дю креди э л'экспортасьон») — преобладают операции по долгосрочному кредитованию экспортеров. Между группировкой и банком «Креди насьональ» достигнуто соглашение о разделении функций (иными словами, о специализации): сумма, соответствующая первым пяти годам использования долгосрочных кредитов, предоставляется банком, оставшаяся часть — группировкой. Фонды ГИСЕКС образованы 17 крупнейшими французскими банками. Кредиты покупателям даются по фиксированной ставке (6,45% годовых в 1970 г.) при продажах оборудования на условиях «на ключ», т. е. при комплектных поставках, завершающихся сооружением и пуском предприятия.

В Англии инициатором создания национальных банковских союзов по финансированию внешней торговли явился банкирский дом «Лазар бразерс». Еще в 1958 г. он возглавил постоянно действующий консорциум пяти крупнейших лондонских клиринговых банков, которые предоставляли основную массу средств для финансирования крупных экспортных сделок, получивших одобрение правительства. Закон 1961 г., давший правительственному департаменту гарантии экспортных кредитов, право страховать последние на срок до 12—15 лет, по-

¹ «Informasion économique», 7.II.1967.

зволил банкирскому дому «подключить» к финансированию экспорта 20 страховых обществ и 4 пенсионных фонда, а в 1962 г. организовать «Иншуренс экспорт файпэнс К^о» (ИЭФК) в составе 87 страховых компаний.

Согласно договоренности между банками и страховыми компаниями, первые взяли на себя финансирование экспортных сделок на срок от трех до пяти лет (для этой цели выделили 180 млн. ф. ст.), вторые — на последующий период, для чего создали фонд в 100 млн. ф. ст., увеличенный в 1964 г. до 200 млн. Итогом соглашения явилось и то, что ставки по экспортным кредитам были унифицированы и закреплены независимо от колебаний учетной ставки Банка Англии на уровне 5,5% для первых пяти лет и 6,5% — на последующий период, что было на 1—1,5% ниже ставок внутреннего денежного рынка, которые до тех пор определяли величину ссудного процента по экспортным кредитам.

Банки и ИЭФК финансировали многие крупные экспортные сделки. Совместно с «Барклейз бэнк», ИЭФК помогла английским судостроительным фирмам «Вигам Ричардсон» и «Свон Хантер» получить в июне 1963 г. заказ на постройку двух грузовых судов для ганской судоходной компании «Блэк стар лайн оф Гана», предоставив ей кредит на 10 лет в сумме 2,2 млн. ф. ст. Действуя вместе с «Барклейз бэнк», «Бритиш линен бэнк», «Уильямс Диконз бэнк», компания дала кредит в размере 2,2 млн. ф. ст. Совету по управлению предприятиями оловянной промышленности Индонезии на приобретение в Англии драг для добычи олова. Финансовое соглашение, подписанное банкирским домом «Лазар бразерс» от имени ИЭФК и пяти банков («Ллойдз», «Мартинз», «Мидлэнд», «Нэшнл провиншл» и «Вестминстер») с тунисской организацией «Сосьете Тунизьен де Сидерюржи», предусматривало предоставление последней кредита в 6 млн. ф. ст. на сооружение английскими фирмами металлургического завода.

Национальные союзы и ассоциации, руководимые банками, объединяют в своих рядах как представителей кредитно-финансовых учреждений, так и промышленных кругов. Характерна их связь с правительственными организациями капиталистических стран. С полным основанием их можно рассматривать как составную часть финансового капитала этих стран.

Международные банковские консорциумы. Национальные союзы банковских и промышленных компаний представляют собой постоянно действующие объединения. Но существует весьма важная категория банковских группировок, создание и деятельность которых приурочены к *какой-либо одной экспортной операции*. Это международные консорциумы (именуемые иногда синдикатами). Нередко можно видеть, что в финансировании разных внешнеторговых сделок участвуют сходные или даже совпадающие группы банков. На первый взгляд может создаться впечатление, что мы имеем дело с одним и тем же консорциумом банков, но в действительности речь идет о самостоятельных образованиях. Возможность постоянных сочетаний объясняется наличием традиционных связей между определенными банками, которые складываются на почве общих интересов в том или ином районе мира, сходной специализации, принадлежности к одним и тем же группам финансового капитала. Особенно часто сходные по членству консорциумы образуют французские и английские банки.

В состав международных консорциумов могут входить банки и банковские союзы страны-экспортера, страны-импортера, третьих стран, а также международные кредитно-финансовые институты. Мы уже видели на примере ИЭФК «разовые» комбинации постоянно действующей национально-финансовой группировки с различными банками, также национальными. В практике ИЭФК имеется немало случаев ее кооперации также с банками других стран. Например, в мае 1962 г. ИЭФК и западно-германский «Кредитанштальт фюр Видерауфбау» предоставили совместно правительству Перу кредит в размере 14 млн. ф. ст. сроком на 15 лет на строительство электростанции. В сентябре 1964 г. эта же компания, действовавшая вкупе с тремя лондонскими банками и «Араб бэнк», опиравшегося на ресурсы «Кувейского фонда развития арабских стран», открыли алжирскому правительству кредит в сумме 25 млн. ф. ст. на строительство нефтепровода¹.

Если оставить в стороне величину предоставляемых кредитов, что уже само по себе является достаточным

¹ «Credit Insurance Association Ltd», September 1964.

основанием для создания международных консорциумов, в каждом из них можно всегда обнаружить и другие факторы: конкуренцию банков на мировых рынках, общность интересов в том или ином районе мира и т. д. Поэтому наиболее типичной практикой последнего десятилетия является формирование представительных международных консорциумов, объединяющих банки стран Западной Европы, США и Канады¹.

Несмотря на значительное разнообразие, с которым мы сталкиваемся при изучении международных банковских консорциумов, в их структуре и действиях можно обнаружить определенные принципы, характерные для рассматриваемой группы банковских учреждений.

Международные консорциумы образуются почти исключительно для финансирования крупных комплектных поставок машин и оборудования, отвечающих потребностям создания целых предприятий, портов, нефте- и газопроводов и других промышленных объектов. Кредиты для подобных целей носят, как правило, долгосрочный характер. В силу своей длительности и целевого назначения кредиты международных банковских консорциумов приобретают инвестиционный оттенок и мало чем отличаются от долгосрочных займов, размещаемых корпорациями на денежных рынках. В конечном счете и в первом и во втором случае речь идет о долгосрочном вложении капитала в промышленную сферу.

Разумеется, различие между этими формами кредита остается и состоит главным образом в том, что финансирование экспортных поставок посредством длительных кредитов в принципе не ведет к владению ценными бумагами строящегося предприятия, тогда как при размещении корпорационных ценных бумаг банки могут оставлять у себя часть акций и облигаций и тем самым уча-

¹ Один из крупнейших консорциумов был сформирован в декабре 1965 г. для предоставления кредита в сумме 57,7 млн. долл. центральному банку Бразилии, для погашения его коммерческой задолженности западноевропейским странам. В консорциум вошли банки Англии, Франции, ФРГ, Голландии, Италии, Швеции и Швейцарии; только крупных английских банков в консорциуме было около десятка. Другой большой кредит, в сумме 28 млн. долл., был предоставлен в октябре 1967 г. аргентинскому правительству на строительство металлургического завода международным консорциумом банков США, Англии, Швейцарии и Италии.

ствовать в капитале создаваемого предприятия. Однако данное различие не является абсолютным и по мере усложнения техники финансирования становится менее существенным. В этой связи обращаем внимание на следующее обстоятельство. Иностранные заемщики с целью удешевления стоимости кредита часто прибегают к выпуску конвертируемых облигаций, которые по истечении срока займа могут обмениваться на обычные акции. В результате иностранные ссудные капиталисты — а ими вполне могут быть банки международного консорциума — становятся акционерами нового предприятия.

Опыт 60-х годов показывает, что кредиты банковских консорциумов предназначены для финансирования поставок товаров главным образом в развивающиеся страны. Поскольку же в этих странах основными импортерами машин и оборудования являются государственные ведомства и полугосударственные организации, то они и выступают в роли главных заемщиков. Приведенные ранее примеры достаточно показательны в этом отношении. Правда, объектом приложения капиталов международных банковских консорциумов могут быть и развитые капиталистические страны, но такие случаи встречаются гораздо реже¹. Предпочтение, которое отдают международные банковские консорциумы развивающимся странам, легко понять, учитывая стремление последних к созданию достаточно крупных промышленных объектов и одновременно их скромные финансовые возможности. Эти же причины объясняют, почему консорциумы часто выступают совместно с различными международными кредитно-финансовыми институтами, деятельность которых ориентирована на развивающиеся страны. Обычно консорциумы выступают вместе с Международным банком реконструкции и развития.

Можно отметить определенную закономерность и в подборе участников международных консорциумов: они комплектуются из банков, прямо заинтересованных в финансировании крупных поставок оборудования в страну, с которой заключается сделка. Этот интерес может быть

¹ В качестве примера можно сослаться на создание двух консорциумов: одного в составе пяти лондонских банков и банкирского дома Лазеров, другого — возглавляемого «Хэмброс бэнк» и «Бэнк оф Америка», которые взяли на себя в феврале 1966 г. финансирование строительства алюминиевого завода в Норвегии.

непосредственным, если банк представлен в данной стране филиалами и имеет в ней инвестиции, а также косвенным, если к участию в экспортных поставках стремятся клиенты банка. Как правило, интересы банковских и торгово-промышленных монополий, складывавшиеся в процессе многолетних совместных действий, совпадают. Таким образом, принцип «увязки» интересов банков и промышленных фирм, который действует в национальных союзах и ассоциациях, полностью сохраняет свое значение и в данном случае.

Среди участников консорциумов можно встретить как депозитные, так и инвестиционные банки, а также страховые, инвестиционные и финансовые компании, пенсионные фонды. Между участниками существует определенное разделение функций. Группа депозитных банков и так называемых институциональных инвесторов (страховые компании, пенсионные фонды и т. д.) является основным поставщиком долгосрочных капиталов, которыми оперирует консорциум, тогда как инвестиционные банки выполняют главным образом функции организатора и руководителя группировки, к чему они подготовлены всей своей предыдущей деятельностью, требующей обширных связей, навыков в мобилизации капиталов и знания конъюнктуры денежных рынков разных стран.

Инвестиционный банк выявляет потребности в финансировании того или иного крупного проекта, «сколачивает» консорциум и от своего имени заключает соглашение с займополучателем. Наиболее часто в роли организаторов международных банковских консорциумов выступают лондонские банкирские дома («Лазар бразерс», «Хэмброс бэнк», «Бэринг бразерс», «Клейнворт Бенсон» и др.) и французские «деловые» банки типа «Банк де Пари э де Пэи-Ба».

О значимости выполняемых ими функций говорит хотя бы такой факт: «Лазар бразерс» с 1953 по 1968 г. привлек к среднесрочному и долгосрочному финансированию экспортных поставок через международные консорциумы 230 млн. ф. ст.¹ Каждый банк специализируется на конкретной группе стран, имеет наиболее прочные связи с определенными финансовыми и промышленными группами, что помогает понять, почему во главе консорциума

¹ «The Financial Times», 99.II.1968.

стоит тот, а не другой банк. Например, «Бэринг бразерс» регулярно возглавляет консорциумы, финансирующие поставки товаров в страны Латинской Америки, «Хэмброс бэнк» — в Скандинавские страны, «Клейнворт Бэнсон» — в государства Средиземноморского бассейна.

Схема, согласно которой депозитные банки только предоставляли свои ресурсы, а инвестиционные выполняли роль посредников и организаторов, в конце 60-х годов значительно усложнилась, что надо поставить в прямую зависимость от изменения роли и значимости депозитных банков на международных денежных рынках. По мере освоения депозитными банками новых сфер деятельности, создания ими обширного заграничного аппарата, подчинения части инвестиционных банков и «околобанковских» кредитно-финансовых институтов они стали самостоятельно организовывать международные консорциумы. В роли руководителей таких консорциумов чаще всего можно встретить представителей лондонских клиринговых банков «Чейз Манхэттэн бэнк», «Бэнк оф Америка».

Несколько слов о практической стороне в деятельности банковских консорциумов. Договорные отношения между участниками сделки — банками, экспортерами и импортерами — часто распадаются на две стадии. На предварительной стадии заключаются соглашения, с одной стороны, между импортером и группой экспортеров, представленных головной фирмой (так называемые «хэдс оф эгримент» или «менеджмент контракт»), с другой — между представителями консорциума и банком, ведающим делами покупателя («леттер оф интент»). Подписанию последнего соглашения предшествует достижение договоренности между банками, входящими в консорциум, и национальными страховыми организациями, гарантирующими кредит. Завершающая стадия включает одновременное подписание трех окончательных соглашений: контракта между экспортерами и импортерами («файнэл контракт» или «спесифик контракт»), финансового соглашения между консорциумом и банком импортера («файнэншл эгримент») и соглашения о страховании кредита.

Предварительные соглашения вызваны необходимостью решать в процессе подготовки выполнения и финансирования заказа сложные технические и организа-

ционные вопросы. В них фиксируется примерный объем сделки, целевое назначение и условия кредита и другие данные, необходимые для заключения окончательных соглашений. Потребность в подготовительном финансовом документе вызвана в немалой степени тем, что головной банк консорциума не является собственником большинства средств, предназначенных для финансирования сделки. Для импортера предварительные соглашения являются известного рода гарантией получения кредита в нужное время.

На предварительной стадии переговоров обычно согласовывается состав поставщиков, и банки, естественно, предлагают фирмы, с которыми они поддерживают традиционные деловые связи и даже находятся в одних финансовых группировках. Деловые качества предприятий и их способность выполнить именно данный заказ могут при таком подходе отойти на второй план. Но рекомендациям кредиторов, обладающих к тому же исчерпывающей информацией, покупателю из развивающейся страны трудно противостоять. Подобная практика опровергает выдвигаемую обычно банковскими кругами версию о том, что кредиты банковских консорциумов якобы обеспечивают импортеру, в отличие от «связанных» фирменных кредитов, «свободу рук при выборе поставщиков».

В целом практика международных банковских консорциумов полностью отвечает интересам крупнейших промышленных экспортеров. Принадлежность к той или иной финансовой группе дает им возможность принимать участие в выполнении больших и выгодных экспортных заказов, которые финансируются связанными с ними банками.

Группировки по факторскому обслуживанию. Возникновение международных группировок по факторскому обслуживанию является ярким примером взаимосвязи между внутренними и внешними операциями капиталистических банков. До 60-х годов факторские услуги были известны практически только в США, где они применялись во внутренней торговле. Сумма факторских услуг достигла к 1955 г. 4 млрд. долл. (в 1965 г. до 8 млрд.), но в 1961 г. в США имелся только один банк, который производил факторские операции не только по внутренним, но и по внешнеторговым операциям. «Пять

лет спустя банки 14 стран, от Австралии до Скандинавии, создали объединенную сеть факторских фирм, которые функционируют как внутри своих стран, так и в торговле между ними. В Англии и по всей Европе были созданы местные факторские фирмы, образовавшие ассоциации с американскими факторскими компаниями»¹. В 1965 г. оборот факторских услуг в Великобритании оценивался в 100 млн. ф. ст., в ФРГ — в 570 млн. зап.-гер. марок².

Факторская фирма является специализированным и многогранным финансовым учреждением, способным предоставить экспортеру, продававшему товар на условиях кредита, ряд ценных услуг. Общий смысл ее деятельности хорошо сформулировал директор-распорядитель «Портленд групп факторс»: «Факторская фирма принимает на себя требования своего клиента к его должникам и риск взимания долгов, обязуясь либо вручать деньги клиенту по мере взимания их с должников, либо выплатить их ему наличными немедленно при заключении сделки»³.

Взимая долги с покупателя (технически это достигается посредством посылки экспортером фактору копий счетов) и беря риск по кредиту, факторская фирма выполняет функции экспортного отдела промышленной фирмы, коммерческого банка и страховой компании. Размер его вознаграждения в этом случае колеблется от 0,75 до 2,5% годовых. Выплачивая экспортеру наличными долги покупателя (в форме покупки счетов и отгрузочных документов), факторская фирма выступает в роли учетного банка.

Однако этим функции факторской фирмы не ограничиваются. Помимо финансовых услуг она может предложить экспортеру следующие виды технической помощи: доставка товаров покупателю (действуя как транспортная компания), выполнение расчетов по торговым операциям (расчетно-бухгалтерский отдел экспортера), информация о состоянии рынков и подыскание покупателей (агентская фирма), реклама товаров (рекламная, агентская фирмы), юридические советы (консультационная фирма).

¹ «Investors Chronicle», Supplement, 26.II.1965.

² «Times Business News», 11.VII.1967; 9.V.1967.

³ «The Yorkshire Post», 4.X.1967.

Таким образом, факторские фирмы могут освободить своих клиентов-экспортеров практически от всех операций, связанных с продвижением товара на рынках, с тем чтобы он мог сосредоточить свои усилия на производственных задачах. По образному выражению одного банкира, промышленнику надо лишь произвести товар и выставить его за ворота предприятия — все остальное сделает его банк.

Особое значение имеет факторское обслуживание при внешнеторговых операциях. Фактор через свои филиалы за рубежом обеспечивает экспортеру прямое представительство с покупателями, с которыми гораздо легче договориться в стране их пребывания, на их местном языке и с учетом их законов и обычаев. При этом он помогает экспортеру изучить рынок, подыскать квалифицированных агентов, найти покупателей и т. д. Обладая перечисленными преимуществами, факторские фирмы стали находить все большее применение во внешней торговле. Естественно, что предлагаемые ими услуги особенно выгодны тем экспортерам, которые продают товары на условиях кредита многочисленным покупателям, что неизбежно влечет за собой обременительную счетную работу и частые обращения к валютным властям. В этой связи следует подчеркнуть, что популярности факторских фирм способствовало также использование ими при расчетах практики «открытого счета», которая имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционной формой переводных векселей.

Факторские фирмы были пионерами в освоении техники «подтверждения заказа», являющейся эффективным средством форсирования экспорта. Во Франции ее впервые применяла факторская группировка «Софинтер» («Сосьете Франсэз пур ле девелопман дю комерс энтернасьонал»), созданная в 1964 г. группой крупнейших французских банков: «Креди Лионнэ», «Сосьете генераль», «Банк насьональ пур ле комерс э л'эндюстри», «Контуар насьональ л'эсконт де Пари», «Креди эндюстриэль э комерсьяль» и «Креди дю нор». С точки зрения экспортера, подтверждение заказа имеет ряд преимуществ, а именно: оплата наличными полной суммы (за вычетом комиссионного вознаграждения) сразу же после отгрузки товаров против векселей и документов, предусмотренных в контракте с иностранным покупателем (при

обращении к банку экспортер получает ссуду только после принятия товара покупателем); обеспечение 100%-ной гарантии риска, связанного с оплатой товара (в обычных случаях банки и страховые компании, как правило, не гарантируют выплату полной суммы); сохранение права за экспортером обращаться в банк с просьбой о выдаче ему кредита.

Перечисленные преимущества и льготы, которыми пользуются клиенты факторских фирм, в немалой степени способствовали тому, что факторат, родившись как инструмент внутренней торговли, превратился в важную форму коммерческой деятельности на международных товарных рынках. Первыми, кто придал им *внешний* характер, были американские фирмы «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон», «Вальтер Э. Хэллер энд К^о», «Вильям Айселин энд К^о», «Мейнхард коммершл корп.» и «Джеймс Толкот инк».

Услугами факторских фирм стали пользоваться даже крупные промышленные компании, имеющие собственные экспортные отделы. В этом отношении примечателен следующий пример: в Англии данный вид услуг для экспортеров появился в 1960 г., когда нью-йоркская факторская фирма «Мейнхард коммершл корп.» в ассоциации с английской финансовой компанией «Александрия файнэнс К^о» открыла свою контору в Лондоне. За первые два месяца деятельности лондонской конторы 10 крупных английских экспортеров передали ей право на сбыт их продукции на американском рынке, хотя располагали в США собственными филиалами.

То, что факторат как род коммерческой деятельности впервые возник и окреп в странах Северной Америки, определило особенности формирования международной факторской службы: оно шло по пути учреждения американскими компаниями заграничных филиалов и создания на этой основе международных факторских группировок. Родоначальником крупнейшей факторской организации явился «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон». После многолетней практики на рынке США он с целью лучшего обслуживания клиентов и перенесения своих операций в Западную Европу создал в Швейцарии специализированную дочернюю компанию «Интернэшнл фэкторз АГ», ставшую впоследствии головной компанией для группы факторских фирм в других странах.

Английская ветвь группы «Интернэшнл фэкторз» под аналогичным названием была создана в 1961 г. при участии банкирского дома «М. Сэмюэль» и торгового дома «Тозер, Кемсли энд Милборн (холдингс)». Западногерманский филиал — «Интернэшнл фэкторз АГ Дойчланд» был организован в союзе с тремя банками: «Миттельрейнише кредит банк», «Франкфуртер банк» и «Георг Хаук энд сан». Французский участник международной факторской группировки — компания «Сосьете франсез де фактор» (или, иначе, «Интернэшнл фэкторз Франс») была основана в 1964 г. французскими банками «Банк де Пари э де Пэи-Ба», «Банк франсез дю коммерс экстерьер», «Креди коммерсиаль де Франс», «Сосьете франсез д'асюранс», «Банк де л'Эндошин» и «Юньон Эропезн эндюстриэль э финансьер»¹.

Опыт и покровительство американских банкиров позволили «Интернэшнл фэкторз» занять прочные позиции в странах Западной Европы. Нередко факторские фирмы, созданные без ее участия, оказывались перед необходимостью вступать в деловой контакт с этой мощной группировкой. Так, западногерманский «Миттель хэмише кредит банк», создавший в 1961 г. собственную факторскую фирму, был вынужден подписать соглашение с «Интернэшнл фэкторз» во избежание прекращения деятельности своего филиала. К концу 60-х годов группировка «Интернэшнл фэкторз» имела филиалы в Швейцарии, Великобритании, Франции, ФРГ, Италии, Голландии, Бельгии и Люксембурге, Испании, Португалии, Австрии, Швеции, Финляндии, Ирландии, Канаде, Австралии, Израиле.

Вторая по величине факторская группа создана фирмой «Вальтер Э. Хэллер энд К⁰», являющейся пионером внедрения современной техники факторского дела. В Западной Германии она открыла в апреле 1969 г. филиал «Хэллер фэкторинг бэнк АГ», в Великобритании создала при участии английского «Хэмброз бэнк» и американского «Континентл Иллинойс нэшнл бэнк энд траст оф Чикаго», дочернюю компанию «Хэнд энд Х. фэкторз лтд». В августе 1966 г. американская головная фирма учредила во Франции дочернюю компанию «Фэкторз — Франс

¹ См. подробнее Ю. А. Савинов. О факторинговых компаниях. — БИКИ, 24/ХІ 1966 г.

Хэллер», акционером которой стал нью-йоркский филиал парижского банка «Компани финансьер де Сюэз»¹. В последующие годы «Вальтер Э. Хеллер» приступил к созданию филиалов в Скандинавских странах, ЮАР и странах Латинской Америки.

Среди прочих международных факторских группировок следует отметить еще две: во-первых, коалицию американской фирмы «Вильям Айселин энд К^о» и английской «Шилд фэкторз лтд» (ее акционерами являются «Н. М. Ротшильд энд санз», «Англо-Африкэн шиппинг компани СА», «К. Т. Боуринг энд К^о», «Игл стар иншуренс К^о», «Индастриэл энд коммершл файнэнс корп.» и «Клейнворт Бенсон»); во-вторых, союз (оформленный соглашением о сотрудничестве) американской факторской фирмы «Доммерих энд К^о» и английской компании «Портланд груп фэкторз», контролируемой банком «Ллойдз бэнк». Совсем недавно возникла еще одна международная факторская группировка — «Мидлэнд сити бэнк фэкторз», образованная на паритетных началах «Миллэнд бэнк файнэншл корп.» и «Фёрст нэшнл оверсиз инвестмент корп.»².

Простое перечисление участников только четырех международных факторских группировок позволяет отметить их чрезвычайно пестрый состав. Совладельцами факторских фирм помимо банков являются страховые, судоходные, финансовые и инвестиционные компании. Но практически во всех случаях во главе групп стоит крупный банк, причем если в первые годы становления нового вида банковской деятельности в роли руководителей обычно были «деловые» банки и банкирские дома, то в последнее время инициативу перехватывают акционерные депозитные банки, действующие через зависимые от них кредитно-финансовые институты. В случае с факторскими группировками мы имеем наглядный пример централизации вокруг ведущих банковских монополий многочисленных и разнообразных «околобанковских» кредитно-финансовых компаний, что объясняется разнообразием самой факторской службы, включающей элементы кредитования, страхования, транспортировки, консультаций и т. д.

¹ «The Times Business News», 9.V.1967.

² «The Financial Times», 1.V.1970.

Факторская служба является новым и постоянно развивающимся видом банковской деятельности. Встречающиеся иногда недооценки факторов как новой сферы коммерции основаны на старых представлениях, которые неполно отражают современное положение вещей. Первое предубеждение состоит в том, что деятельность факторских фирм связывают исключительно с мелкими, в лучшем случае средними экспортерами. Действительно, некоторые факторские группы берут на себя выполнение торговых операций упомянутых фирм, для которых факторат означает реализацию их весьма скромных возможностей принимать участие в таком сложном бизнесе, как внешнеторговые операции. Но факторат выгоден и крупным промышленным монополиям, производящим массовую продукцию и, следовательно, имеющим обширный круг заграничной клиентуры. И если обратиться к практике последних лет, то можно обнаружить определенное «укрупнение» масштаба сделок факторских фирм, которые предпочитают иметь дело с крупными экспортерами. В частности, «Мейнхард коммершл корп.» берется обычно за операции на сумму не менее 30—45 тыс. ф. ст.; «Коммершл экспорт кредит К⁰»¹ финансирует экспортные сделки в стране от 10 тыс. до 100 тыс. ф. ст. на срок от полутора до трех лет; компания рассматривает заявки на более крупные кредиты. Известно также, что крупнейшая факторская фирма мира «Интернэшнл фэкторз» при обороте, достигшем в 1965 г. 600 млн. долл., имела всего около 200 клиентов².

Также нуждается в корректировке представление о том, что факторские компании действуют в сфере торговли потребительскими товарами, осуществляющейся на условиях краткосрочного кредита. Современные факторские фирмы действительно сохранили преемственность с тем периодом, когда факторские услуги были связаны в основном с торговлей товарами широкого потребления. Но вторжение в сферу внешней торговли, для которой характерна тенденция к повышению доли ма-

¹ Факторская международная группа, объединяющая депозитный банк «Дистрик банк», банкирский дом «Гиннис Мэхон энд К⁰» и «Мэньюфэкчурерс интернэшнл бэнкинг корп.» (филиал «Мэньюфэкчурерс Гановер траст К⁰ оф Нью-Йорк»), создана в июле 1963 г.

² БИКИ, 24/ХІ 1966 г.

шин и оборудования, подвело факторские компании к необходимости распространить свои операции на эту группу товаров. Более того, во второй половине 60-х годов появились компании, в товарном «ассортименте» которых машины и оборудование занимают основное место, например упоминавшаяся выше «Софинтер». В соответствии с изменением товарной структуры произошло естественное удлинение срока факторского кредита, ранее ограниченного 18 месяцами.

Наряду с преимуществами факторского обслуживания у него имеется одна отрицательная черта. Вмешательство фактора в торговые операции экспортера может повредить репутации последнего в глазах его клиентов. Факторат связан с передачей финансовых документов третьему лицу и по этой причине вызывает известную настороженность. Этот недостаток, весьма серьезный в условиях ожесточенной конкуренции между поставщиками на внешних рынках, привел к использованию метода «скрытого фактората» («андисклоузд фэкторинг»), известного также под названием «скрытого безоборотного финансирования» («андисклоузд нонрекорс файненс»). Его отличие от «открытого» фактората заключается в том, что погашение импортером полученного займа производится не фактору, о существовании которого он может и не знать, а непосредственно экспортеру, который переводит платежи по назначению. Все остальные функции факторской фирмы — покупка долгов импортера, страхование экспортеров от риска неуплаты долга, выполнение операций по транспортировке товаров и документообороту и т. д. — остаются в силе.

Следует подчеркнуть в этой связи одну важную особенность факторских фирм: располагая обширным перечнем услуг, они предоставляют клиенту право воспользоваться ими в любой комбинации, полностью или частично. Наибольшим спросом, естественно, пользуется факторский кредит, который предоставляется «без оборота» на экспортера, поскольку фактор берет на себя риск неуплаты долга покупателем. Возникли международные факторские группировки, в операциях которых «безоборотному финансированию» принадлежит основное место. Первая из них — «Экспортерс рифайнэнс корп.» — была создана еще в 1961 г. при участии банкирского дома «Чартерхауз Джэфет», депозитного банка

«Ллойдз бэнк» и двух «заморских» банков «Нэшнл энд Гриндлейз бэнкз» и «Гонконг энд Шанхай бэнкинг корп.». Корпорация принимает на себя обязательство уплатить экспортеру в течение 15 дней после отгрузки товара сумму, предусмотренную контрактом, за вычетом комиссионного вознаграждения. Впоследствии возникла целая группа учреждений подобного рода, среди которых «Коммершл экспорт кредит К⁰», «Мидлэнд энд интернэшнл фэкторз», «Барклейз экспорт файненс К⁰» и др.

Особый интерес представляет международная группировка, именуемая «Интернэшнл коммершл кредит асошиэйшн», созданная в августе 1965 г. четырьмя частными банкирскими домами: «Экспорт прокьюремент корп.» (Нью-Йорк), «Вильям Брандтс энд сан» (Лондон), «Луис Хирш эт Сие» (Париж) и «Инфранфинг» (Монреаль). Впоследствии к ней присоединились банкиры ФРГ, Италии, Голландии, Швеции, Австрии и Люксембурга. Ассоциация представляет собой международный клуб, члены которого оказывают услуги резидентам своих стран. Суть услуг заключается в следующем: банкирский дом страны-экспортера, получив государственную гарантию, покупает за наличные товар у продавца и затем перепродает его на условиях кредита покупателю страны-импортера. Примечательно, что объектом сделки являются только машины и оборудование, а кредит, предоставленный ассоциацией, равен пяти годам¹.

По своей сути факторские фирмы являются кумулятивными организациями, предоставляющими целый комплекс специализированных услуг, которые объединяет только их целевое назначение — содействовать экспорту товаров (отсюда и определение этого рода службы как «экспорт фэкторинг»). Но во внешней торговле действуют и другие виды организаций, подчиненных той же задаче, в частности занимающиеся проблемами «маркетинга» («экспорт маркетинг»). Набор услуг, подразумеваемый под определением «экспорт фэкторинг», частично и даже весьма значительно совмещается с понятием «экспорт маркетинг». Родственный характер обеих служб, подчиненных цели форсирования экспорта, привел к их объединению в рамках одной международной

¹ «The Financial Times», 20.VIII.1965.

организации. Тем самым был сделан шаг на пути еще большей централизации банковских услуг.

Созданная в 1963 г. «Юропиэн маркетинг системз» (Е. М. S.) является подобной ассоциацией кредитно-финансовых институтов пяти стран: «Англо-юропиэн маркетинг» (Лондон), «Ессо интернэшнл» (Париж), «Гезельшафт фюр фертрибсфоршунг» (Дюссельдорф), «Маркетин Италия» (Милан) и «ИМО институт воор маркендерзоек НВ» (Амстердам). Цель ассоциации — предоставлять своим клиентам необходимые им сведения, консультации, советы и помощь в связи с их экспортными операциями, что предполагает наличие таких услуг, как: исследование рынка, реклама, продажа товаров, факторат, советы по внешнему оформлению продукции, консультация по вопросам руководства, подбор и обучение кадров, информация по международному праву и налоговому законодательству. В соответствии с поставленными задачами акционерами ассоциации являются банкирские дома, инвестиционные и финансовые компании, консультационные фирмы и т. д.

Концентрируя в своих руках внешнеторговые операции сотен экспортеров, факторские фирмы и их группировки играют важную роль в монополизации торговой сферы. Например, международная факторская группа «Барклеиз экспорт файненс К⁰» за первый год своей деятельности финансировала от имени 152 экспортеров 8 тыс. поставок в 62 страны на общую сумму 3,9 млн. ф. ст.¹ Следует особо подчеркнуть, что взамен предоставляемых услуг БЭФК получает предпочтительное право на ведение экспортных дел своих клиентов. Позиции факторских группировок в международной торговле значительно усиливаются тем обстоятельством, что ведущую роль во многих из них играет американский капитал и они имеют непосредственное отношение к тому интенсивному торговому обмену, который осуществляется между заграничными филиалами транснациональных американских монополий.

Международные кредитные клубы. Несмотря на расширение и улучшение условий государственного стра-

¹ Группа создана в сентябре 1964 г. при участии четырех депозитных банков группы «Барклеиз»: «Барклеиз бэнк», «Барклеиз бэнк ДКО», «Бритиш линен бэнк» и «Барклеиз бэнк (Франс)»,

хования экспортных кредитов, осуществлявшегося развитыми капиталистическими странами в 60-х годах, оно не предоставляло банкам 100%-ной гарантии на все случаи риска и тем самым сдерживало их в вопросах финансирования экспортеров. Неудовлетворенный спрос на среднесрочные кредиты подтолкнул банки различных стран к объединению их ресурсов в рамках международных организаций, среди которых наиболее известными являются «Амстел клуб», «Юропиэн кредит юнион» («Юрокредит юнион»), «Экспорт фajnэнс интернэшнл» («Эксфинтер») и «Юропиэн кредит групп» («Юрокредит»). За ними установилось название «международные кредитные клубы».

Первый и наиболее известный среди них — «Амстел клуб» — был создан по инициативе швейцарских банков и объединяет финансовые компании Англии, Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Голландии, Швейцарии, Австрии, Норвегии, Португалии, а также США. Членами «Юрокредит юнион» являются следующие кредитно-финансовые институты: «Боумейкер» (Англия), «Банк Ламбер» (Бельгия), «Юньон франсез де банк» (Франция), «Дисконт унд кредит АГ» — филиал «Дрезднер банк» (ФРГ), «Юнифибанко» (Испания), «Сальфинакс АБ» (Швеция). В создании «Эксфинтер» (1965 г.) приняли участие «Форвард траст оф Бирмингем» (Англия), «Гезельшафт фюр абзатцфинанзирунг МБ» (ФРГ), «Финансиэрингс маашторрий махуко НВ» (Голландия) и «Бан де ля сосьете женераль де Бельжик СА» (Бельгия). Перечисленные фирмы контролируются крупнейшими банками их стран, образовавшими в 1963 г. по инициативе «Мидлэнд бэнк» Европейский совещательный комитет.

Международные кредитные клубы ставят целью предоставлять на взаимной основе среднесрочные экспортные кредиты резидентам их стран. Все они пользуются примерно одной и той же схемой, которая состоит в следующем. Экспортер одной страны, планирующий продажу товара импортеру другой страны, сообщает своему банкиру — члену международного кредитного клуба характеристику товара, его стоимость, адрес возможного покупателя и все прочие необходимые условия сделки. Банк передает эту информацию покупателю и, если предложенные условия устраивают, согласовывает с ним порядок поставки товара на условиях кредита. Но кредит

будет оказан импортеру банком его страны, который выплачивает экспортеру наличными полную стоимость контракта в соответствии с установленной процедурой. Банки стран импортера и экспортера работают в тесном контакте, не выплачивая никаких вознаграждений или комиссионных друг другу. Расходы по кредиту, естественно, несет импортер.

Описанный порядок расчетов через международные кредитные клубы равно устраивает и экспортера и импортера. В задачи экспортера входит только подыскивание клиента; необходимые переговоры и организация кредита осуществляются банками без его участия. Он получает стоимость проданных товаров одновременно и с минимальной задержкой, что восстанавливает его оборотный капитал. Экспортер к тому же избавлен от необходимости вести корреспонденцию с покупателем (часто на незнакомом ему языке), проверять его кредитоспособность, знакомиться с валютным законодательством страны-импортера. С точки зрения покупателя, данный метод расчетов также приемлем, поскольку ему предлагается кредит на условиях (срок, цена, порядок погашения), существующих в его стране. Он избавлен от операций с валютой, так как выплачивает банку задолженность в местных денежных единицах.

При финансировании внешнеторговой сделки через международные клубы кредитование импортера осуществляется банком его страны. Подобная практика встречалась и ранее, но она связывалась либо с существованием «рынка продавца», либо с ситуацией, при которой банк страны-импортера является филиалом банка страны-экспортера (положение, как известно, наиболее типичное для связей метрополии с зависимыми странами). Ссуды импортеру носили краткосрочный характер и вели к соответствующему перерасчету между двумя участвующими банками. Международным кредитным клубам удалось придать методу использования ресурсов страны-импортера многосторонний, в известной мере массовый и сравнительно долгосрочный характер (до пяти лет), опираясь на две предпосылки: многостороннее сотрудничество и вовлечение в сферу своего контроля и влияния национальных финансовых компаний, занимающихся кредитованием покупателей на внутренних рынках.

Ядро международных кредитных клубов составляют *компании по финансированию покупок населением товаров длительного пользования*. Для них в принципе нет различия в том, покупает ли их клиент товар на внутреннем или на внешнем рынке, является ли предложенная их вниманию сделка внешнеторговой или обычной покупкой в рассрочку, — решающим соображением для них служит кредитоспособность клиента.

Удобства, которые предоставляют международные кредитные клубы участникам внешнеторговых сделок, способствуют быстрому росту их популярности. Спустя несколько лет после возникновения их операции достигли значительных масштабов. Например, в 1965 г. объем кредитов, предоставленных через международные клубы импортерам Англии, ФРГ, Франции, Бельгии, Голландии, Норвегии и Австрии, превысил 3 млрд. ф. ст.¹

Найдя точки соприкосновения между финансированием внутренней и внешней торговли, кредитные клубы устранили тем самым из механизма внешнеторговой сделки операции, связанные с валютным обменом и валютным регулированием, которые казались неизбежной ее принадлежностью и доставляли немало хлопот импортерам. Неустойчивые валютные курсы затрудняли осуществление сделки; валютные ограничения, вводимые время от времени капиталистическими странами, могли вообще воспрепятствовать ее заключению. Создание международных кредитных клубов с этой точки зрения можно рассматривать как реакцию на неустойчивое состояние валютной системы капиталистического мира, все более ориентирующейся на использование в качестве платежно-расчетных инструментов бумажных денег, не разменных на золото. Но несомненно также и то, что практика международных клубов свидетельствует об усилении взаимосвязи между национальными рынками капитала развитых капиталистических стран.

Международные группировки, осуществляющие сдачу машин и оборудования в аренду. Сдача машин и оборудования в аренду, которая бывает краткосрочной («рентинг») и долгосрочной («лизинг»), становится все более важной формой международной торговли этими товарами. Продвижение экспортерами оборудования на внеш-

¹ «The Financial Times», 24.I.1966.

ние рынки в форме аренды было подготовлено практикой внутренних рынков. Особое распространение она получила в Соединенных Штатах: сумма арендных сделок в этой стране увеличилась с 10 млн. долл. в 1952 г. до 1 млрд. в 1965 г., если в 1963 г. в США насчитывалось 100 фирм, сдававших оборудование в аренду, то в 1968 г. их было более 300. В западноевропейских странах в этот момент действовало около 150 аналогичных компаний¹.

Начавшись с определенным опозданием по сравнению с США, создание лизинговых компаний в Западной Европе и Японии шло быстрыми темпами. Появились крупные фирмы в Англии («Индастриэл лизинг анд фاینэнс»), ФРГ («Мюнеманн» и «Дойче лизинг Гмбх»), Бельгии («Локабел», «Эролиз»), Италии («Локатриче италиана»), Японии («Ориент лиз»). Первая лизинговая фирма во Франции появилась в 1962 г., а в 1966 г. предприятий подобного рода насчитывалось около 30. По мере укрепления позиций на национальных рынках лизинговые фирмы стран Западной Европы стали выходить за рубежи. Так, французская «Алжеко» создала филиалы в Англии, Италии, Бельгии, Швейцарии. В конце 1968 г. общая стоимость машин и оборудования, находящихся в аренде в странах Западной Европы, определялась (в млрд. итал. лир) в 774, в том числе во Франции — в 420, в Англии — в 180, в ФРГ — в 90, в Швеции — в 18, в Италии — в 15².

Возникновению и успеху лизинговых фирм способствовали следующие факторы: относительно жесткое для промышленных предприятий законодательство в области амортизационных отчислений, потребность в быстром обновлении промышленного оборудования и относительная узость рынков капитала.

В практике создания международных лизинговых групп мы можем наблюдать те же явления и процессы, которые были характерны при формировании международных группировок по факторскому обслуживанию. В их основе лежало явное преимущество американских финансовых компаний над западноевропейскими и японскими партнерами.

¹ А. И. Кириллов. Тенденции развития современного капиталистического рынка машин и оборудования. — БИКИ, 1970, приложение 8, стр. 73.

² «Nachrichten für Außenhandel», 19.VI.1970.

В то время, когда западноевропейские «лизинговые» фирмы только осваивали внутренние возможности, компании США полным ходом внедряли новую форму торговли на внешних рынках. В 1964 г. фирма «Хэртц», занимающаяся сдачей в аренду автомобилей, имела филиалы в 73 странах и арендные конторы в 750 зарубежных городах, а фирма «Авис» имела 22 собственных иностранных пункта и еще 400, открытых через 290 иностранных агентов. Фирма «Лиз плэн интернэшнл» создала филиалы в Англии, Голландии, Франции, Бельгии, Японии, ЮАР, Канаде. Широкие международные связи характерны для других американских лизинговых компаний, таких как «Юнайтед Стейтс лизинг», «Америкен индастриэл лизинг», «Нэшнл эквимпент рэнтл», «Экилиз», «Хадсон корп.».

Американские лизинговые компании, опираясь на разветвленную сеть заграничных филиалов, стали центром многих международных группировок. В странах своего пребывания они вступают в соглашения с появляющимися местными фирмами. В ряде случаев они оказывали местным компаниям финансовую и техническую помощь, в иных приобретали долю участия в их капитале и создавали совместные дочерние предприятия. Использование перечисленных приемов мы видим на примере «Фёрст нэшнл бэнк эф Бостон», который наряду с созданием собственных заграничных филиалов приобрел 50% акций австралийской компании «Ферст лизинг оф Острэлиа», создав совместно с «Индастриэл бэнк оф Джапэн» и другими японскими фирмами «Пасифик лиз К^о» в Токио¹.

По мере укрепления западноевропейских и японских компаний по сдаче в аренду машин и оборудования их участие в международных лизинговых группировках приобретало все более заметный характер. Этому способствовал ряд обстоятельств, в частности: методы арендования оборудования, применяемые в США, не всегда имели успех в странах Западной Европы и Японии, местные банки и финансовые компании имеют, как правило, лучший доступ к заказчикам, свободнее ориентируются в национальном законодательстве и экономической конъюнктуре. На почве взаимоприемлемого партнерства появились международные группировки, носящие более

¹ «The Banker», February 1970, p. 234.

представительный характер. Так, фирма «Хадсон лизинг корп.» совместно с группой бельгийских финансовых компаний организовала группировку «Юролиз», операции которой были затем распространены на другие страны.

Мощные лизинговые группировки созданы на базе кооперации американских и японских фирм. Одна из них — «Мицуи — Литтон лизинг энд девелопмент К⁰» — является совместным предприятием американского конгломерата «Литтон индастриз» и торгового филиала концерна «Мицуи». Финансовую поддержку компании обеспечивают «Мицуи бэнк», а также банки и фирмы, ассоциированные с «Литтон индастриз», в частности «Бэнк оф Америка». Компания сдает оборудование в долгосрочную аренду в Японии и странах Юго-Восточной Азии. Другая группировка — «Ориент лиз» — представляет интересы двух японских банков, в том числе «Дайва бэнк» и трех американских лизинговых компаний; в 1968 г. о своем намерении принять участие в капитале группы заявили «Бэнк оф Америка» и «Чейз Манхэттен бэнк».

Параллельно с процессом создания международных лизинговых объединений происходило *усиление влияния в них крупных коммерческих банков*. Внимание последних к новому виду деятельности объясняется рядом причин. Во-первых, стало очевидно, что лизинговые компании представляют достаточно емкую и выгодную сферу приложения капитала. Достаточно сказать, что объем сделок, заключенных лизинговыми фирмами США, даже в первоначальный период их деятельности (десятилетие, кончая 1964 г.) составила 1 млрд. долл.¹ С другой стороны, лизинговые фирмы в условиях быстрого роста спроса на их услуги столкнулись с необходимостью привлекать внешние источники финансирования. Используя сложившуюся конъюнктуру, «американские коммерческие банки стали участвовать в прямом финансировании лизинговых компаний»². В результате лизинговые предприятия, возникшие как подразделения сбытовых отделов промышленных корпораций и финансовых компаний по продажам товаров в рассрочку, попали под контроль крупных банков. Несколько позднее сходную эволюцию можно было наблюдать в странах Западной Европы.

¹ «Journal of Commerce», August 20, 1969.

² «The Financial Times», 10.X.1963.

Консорциумы, союзы, ассоциации и другие рассмотренные виды группировок безусловно обогатили практику финансирования внешней торговли. Благодаря тому, что они сумели мобилизовать большие денежные ресурсы, были созданы предпосылки для дальнейшего развития системы кредитования крупных экспортеров. Появились новые виды финансирования, при которых торгующие стороны в значительной степени освобождаются от транспортных, счетно-бухгалтерских и ряда других забот. Подобная практика свидетельствует о более детальном разделении труда между промышленным и ссудным капиталами.

Однако было бы неправильно на этом основании считать, что банковские группировки являются абсолютным стимулятором внешней торговли. Действительность является гораздо более сложной. В сфере внешней торговли действуют противоречивые силы, перекрещиваются интересы различных финансовых групп и разных капиталистических государств. Новые методы финансирования торговли оказываются бессильными в том случае, если та или иная страна прибегает к защите своего рынка от наплыва иностранных товаров.

Не следует упускать из виду и того, что различные консорциумы, синдикаты, корпорации возникли в непосредственной связи с тем, что продвижение товаров на внешние рынки становится все более сложным делом. В этом смысле наличие банковских группировок по финансированию внешней торговли — свидетельство нарастания трудностей капиталистического рынка в широком понимании. В условиях ухудшения хозяйственной конъюнктуры деятельность подобных организаций бывает значительно менее эффективной.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ

Основная сфера деятельности международных банковских группировок, в состав которых входят банки ведущих капиталистических государств, связана в первую очередь со странами развитого капитализма. Однако существует довольно многочисленная группа финансовых

институтов, ориентированных на развивающиеся страны. Это так называемые корпорации развития (development corporation). Своим появлением они обязаны тому, что в определенный исторический момент внешняя экспансия монополистических финансовых объединений Запада совпала с нуждой развивающихся стран в долгосрочных капиталах. Создание международных корпораций развития явилось свидетельством перемен в вывозе частного капитала, происшедших под влиянием социально-экономических сдвигов в странах Азии, Африки, Латинской Америки.

Программы экономических преобразований, принятые большинством развивающихся стран, потребовали значительного расширения импорта машин и оборудования. В условиях роста цен на эту группу изделий при одновременном падении стоимости сырьевых товаров на мировых рынках изыскание необходимых резервов иностранной валюты для закупки «капитальных товаров» превратилось для развивающихся стран в острейшую проблему.

Одним из методов ее решения явилось создание в развивающихся странах национальных и региональных банков развития (development banks) и компаний по финансированию промышленности (industrial financing companies), известных под общим названием *банков развития*. Они должны были мобилизовать внутренние ресурсы, направлять их в наиболее производительные и перспективные для экспорта отрасли экономики и в конечном счете содействовать накоплению иностранной валюты. С этой же целью банки развития поощряли приток иностранного частного капитала, являясь одним из важных каналов его проникновения в экономику развивающихся стран. Тот факт, что уже в 1963 г. количество учреждений подобного рода превысило 125, говорит о размахе данной практики¹.

Международные банковские монополии, особенно английские, французские, бельгийские и голландские, значительные интересы которых традиционно сосредоточены в развивающихся странах, не могли игнорировать тенденции, наметившиеся в их хозяйственной жизни, и

¹ «Финансирование для расширения международной торговли». Женева, 23 марта — 15 июня 1964 г. Е Конф. 46/23. Частные финансовые компании развития, часть I, стр. 2.

были вынуждены диверсифицировать свою деятельность. Свои обычные операции по финансированию производства продовольственных и сырьевых товаров и внутренней торговли им все чаще приходилось дополнять долгосрочным инвестированием в сферу промышленности и инфраструктуры. Изменение ориентации в кредитных операциях не всегда совпадало с намерениями банковских монополий. «Если бы право решения оставалось за банками, — писал лондонский «Экономист», — то они, следуя своему инстинкту, сосредоточили бы усилия на доходной и относительно безопасной роли поставщиков краткосрочных кредитов и финансировании растущей торговли. Но в развивающихся странах они находятся под значительным давлением, которое заставляет их оплачивать свое присутствие в этих странах путем финансирования промышленных объектов, пользующихся поддержкой правительства»¹.

Первые организационные мероприятия на пути долгосрочного финансирования экономики развивающихся стран приняли форму создания при крупнейших международных банках специализированных филиалов так называемых *корпораций развития*. Одними из первых возникли «Барклейз оверсиз девелопмент корп.», «Стандард бэнк фэйнэнс энд девелопмент корп.», «Нэшнл энд Гриндлейз фэйнэнс энд девелопмент корп.», «Ферст нэшнл сити оверсиз инвестмент корп.». О масштабе их операций дает представление такой факт: корпорация развития при «Барклейз бэнк» с момента своего создания в 1946 г. выделила для финансирования строительства объектов в развивающихся странах к 1964 г. кредитов на сумму около 29 млн. ф. ст.²

Корпорации развития явились эффективным средством форсирования экспорта машин и оборудования, учитывая при этом, что объем продаж в конечном счете значительно превышает сумму лежащих в их основе кредитов. Так, по заявлению президента «Коммонуэлс девелопмент К⁰», «финансирование корпораций 12 зарубежных проектов на общую сумму 3,4 млн. ф. ст. привело к размещению в Англии экспортных заказов стоимостью 5,9 млн., причем эта сумма относится к выручке от про-

¹ «The Economist», November 21, 1964.

² «British Financial Service for Overseas», May 1965.

даже только капитального оборудования и не учитывает дополнительных закупок полуфабрикатов и компонентов для предприятий, которые обычно продолжаются в течение многих лет»¹. Таким образом, корпорации развития, будучи одним из каналов долгосрочных инвестиций в экономику молодых государств одновременно служили эффективным инструментом форсирования экспорта из развитых капиталистических стран. Поставки машин и оборудования, осуществлявшиеся в связи с кредитами банковских корпораций, превращались по сути дела в «самофинансирующийся экспорт».

К концу первой половины 60-х годов в развивающихся и развитых капиталистических странах сложились финансовые институты, ориентированные на долговременные инвестиции в экономику первой группы стран. Они послужили основой для создания банковских группировок на международной основе. Развитие происходило в трех основных направлениях:

— Устанавливались контакты между специализированными корпорациями развития крупнейших банков и банками развития, созданными в бывших колониях.

— Банки ряда индустриальных капиталистических стран становились на путь образования совместных корпораций развития.

— Укреплялись связи между банковскими и промышленными монополиями, заинтересованными в иностранных инвестициях, рано или поздно приводившие к созданию финансовых группировок вначале на национальной, затем на международной основе.

Контакты банковских корпораций развития и банков развития происходили обычно на почве приобретения первыми части акционерного капитала или участия в учреждении вторых. Приведем несколько примеров. «Чартерд бэнк», имеющий специализированную дочернюю компанию «Чартерд бэнк индастриал девелопмент К⁰», в 1960 г. приобрел часть акций корпорации «Малайзиэн индастриэл девелопмент фэйнэнс К⁰», основанной совместно правительством и частными фирмами Малайзии. «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка» сыграл главную роль в создании в Аргентине в 1961 г. компании развития «Компания финансьера де Лондрес СА», а в 1964 г.

¹ «The Financial Times», 11.XI.1965.

стал акционером инвестиционных компаний в Колумбии и Перу. «Барклейз оверсиз девелопмент корп.» инвестировала капитал в банки развития ряда африканских стран. «Ферст нэшнл сити бэнк» и «Бангкок бэнк» учредили на паритетных началах в Таиланде «Бангкок ферст инвестмент энд траде К⁰» с уставным капиталом 5 млн. долл., причем 1,5 млн. долл. из доли американского банка было внесено филиалом банка «Ферст нэшнл сити оверсиз инвестмент корп.». В сотрудничестве с этим же тайландским банком японская инвестиционная компания «Номура секьюритиз» организовала корпорацию развития «Бангкок — Номура секьюритиз», которая стала выступать гарантом при размещении облигационных займов тайландскими предприятиями.

Если в той или иной развивающейся стране перекрещивались интересы нескольких международных банков (чаще всего это были банки одной страны — бывшей метрополии), то участие в делах местных финансовых учреждений приобретало международный характер. Таким образом была создана в Восточной Африке при участии «Стандард бэнк» и «Меркантайл кредит компани оф Лондон» компания развития «Нэшнл индастраэл кредит (Ист Африка)», имеющая цель финансировать импорт машин и оборудования в страну.

Организации совместных корпораций развития способствовало в немалой степени то, что распад колониальных империй Англии, Франции, Голландии сопровождался проникновением в бывшие колонии банков иных государств, нежели бывшая метрополия. Например, в Нигерии, где безраздельно господствовал английский капитал, в середине 60-х годов успешно действовали филиалы американского и французского банков «Чейз Манхэттен бэнк» и «Банк насьональ пур ле комерс э л'эндюстри». В Индии к 1969 г. было зарегистрировано 14 филиалов иностранных банков, из которых 7 были английскими; среди остальных — 3 американских, 2 японских, 1 французский и 1 голландский¹. В Танзании наряду с английскими «Стандард бэнк» и «Барклейз бэнк ДКО» действовали голландский «Алгемейн бэнк Недерланд» и индийский филиал «Гриндлейз бэнк». В еще большей степени такое положение было характерно для тех развивающихся

¹ См. Э. Грязнов. О деятельности иностранных банков в Индии. — БИКИ, 22/ХІ 1969 г.

стран, которые давно завоевали независимость, например для стран Латинской Америки. Так, в Аргентине к числу крупнейших относятся 8 иностранных банков, принадлежащих американскому, английскому, французскому, испанскому и итальянскому капиталу. В результате скрещивания интересов многих банков в том или ином районе мира стали появляться корпорации развития типа «Мидл Ист индастриэл девелопмент корпорейшн СА», в которой помимо главных учредителей — «Бритиш бэнк оф Мидл Ист» и «Чартерд бэнк» — приняли участие банки еще 11 стран.

Наиболее ярким примером корпорации развития, созданной на международной основе, является «Рой уэст бэнкинг корп.». Половину ее акционерного капитала (6 млн. ф. ст., уставной капитал — 10 млн.) приобрели поровну английский «Вестминстер бэнк» и канадский «Ройал бэнк оф Кэнада». Среди остальных 40 акционеров крупнейшим является банкирский дом «Морган — Гренфелл энд К^о». Корпорация приобрела путем обмена на свои акции контрольный пакет крупнейшего инвестиционного треста в этом районе — «Траст корпорейшн оф Багамас» (активы — 5 млн. ф. ст.) и таким образом вовлекла в число пайщиков известные канадские и американские инвестиционные банки и компании, такие, как «Морган гэрэнти траст компани оф Нью-Йорк», «Пауэрс корпорейшн оф Кэнада». Деятельность корпорации сосредоточена на среднесрочном финансировании строительства предприятий легкой и пищевой промышленности. По словам управляющего канадского банка, она была создана потому, что «имеющаяся в этом районе мира острая нужда в среднесрочных капиталах не могла быть удовлетворена коммерческими банками традиционного типа». Президент «Вестминстер бэнк» также подчеркнул, что «создание корпорации является логическим шагом с точки зрения растущего значения нашего международного банковского бизнеса»¹.

Предпосылка для вступления в банковские корпорации развития промышленных компаний была создана тем, что финансирование строительства объектов в развивающихся странах идет параллельно экспортным поставкам машин и оборудования и вывозу производитель-

¹ «The Financial Times», 27.VIII.1965.

ного капитала. Группировки подобного «смешанного» характера представляют собой интерес, поскольку олицетворяют собой организации финансового капитала в международном масштабе, преследующие цели экономической экспансии в развивающиеся страны, как составной части стратегии неокOLONиализма.

С наибольшей легкостью союзы между промышленными и банковскими фирмами возникают в национальных рамках, где уже имеются сложившиеся финансовые группы. Корпорации развития национального значения созданы во всех промышленно развитых капиталистических странах, особенно в тех, которые ранее имели колониальные владения. Классическим примером национальной корпорации развития смешанного типа может служить «Коммонвелс девелопмент файнэнс К^о» (КДФК), созданная в 1953 г. в Англии. Держателями ее акционерного капитала (увеличенного в 1959 г. с 15 млн. до 30 млн. ф. ст.) являются 172 банковские, промышленные, судоходные, горнорудные компании, включая такие известные фирмы, как «Шелл», «Бритиш петролеум», «Юнилевер», «Кэртолдз» и «Виккерс». Целью корпорации является финансирование на коммерческой основе экономически выгодных объектов в странах Содружества. Она является частной организацией, но участие в ней Центрального банка Англии свидетельствует о поддержке ее деятельности правительством.

Опыт КДФК примечателен в том отношении, что он показывает взаимосвязь отмеченных выше трех направлений развития международных корпораций развития. КДФК, самостоятельно осуществляя обширную программу строительства объектов в странах Содружества, вступает одновременно в коалиции с банковскими корпорациями и фирмами других капиталистических государств и с банками развития развивающихся стран.

Так, КДФК совместно с «Барклейз оверсиз девелопмент корп.», «Эссо стандарт ойл», «Шелл компани», «Кэнэдиен империэл бэнк», «Барклейз бэнк», «Ройал бэнк оф Кэнада» приняла участие в финансировании строительства порта на Ямайке (взнос каждого участника — не менее 250 тыс. ф. ст.)¹. По инициативе КДФК

¹ «The Financial Times», 29.VII.1965.

в 1959 г. в Нигерии была организована «Инвестмент компани оф Найджирия» с целью финансирования создания частных предприятий в промышленности, сельском хозяйстве и торговле; в 1964 г. при поддержке Международной финансовой корпорации (МФК) и Центрального банка Нигерии она была преобразована в банк развития «Найджириэн индастриэл девелопмент бэнк», что сопровождалось увеличением капитала и расширением сферы деятельности. К середине 60-х годов КДФК стала участником создания и пайщиком «Девелопмент файнэнс корпорейшн оф Цейлон», «Индастриэл кредит энд инвестмент корп.» (Индия), «Малайзиэн индастриэл девелопмент», а также корпораций и банков развития в Гане, Южной Родезии, ЮАР.

В деятельности КДФК, как одной из наиболее развитых среди себе подобных, проявляются характернейшие черты рассматриваемых учреждений. Их инициатива направлена на создание исключительно частных предприятий; если же предусматривается участие государства, то только на частнокапиталистической основе. Корпорация охотно участвует в совместных акциях с Международным банком реконструкции и развития и МФК, которые подчиняют свою деятельность задаче развития в молодых странах капиталистических отношений. Не менее важна и вторая особенность — тесная связь с финансовыми институтами развивающихся стран. Активность КДФК в этом направлении объясняется тем, что, будучи учредителем и пайщиком банков развития, она имеет возможность привлечь их капиталы к финансированию проектов, в которых заинтересованы акционеры КДФК.

В последние годы корпорации смешанного типа комплектуются не только из промышленных и банковских компаний бывших метрополий, но и из монополий других стран. Особую активность проявляют при этом японские и американские фирмы. В 1968 г. Промышленный банк Японии при участии крупных японских предприятий, в том числе «Токио-Сибaura электрик» («Тосиба»), «Исикавадзима-Харима хэви индастриз», «Ходзама-гуми», «Койяма-Кайун», «Пасифик консалтант» и «Ниссе», создал «Лампунг девелопмент корп.». Корпорация занимается разработкой природных ресурсов, строительством промышленных предприятий и осуществлением других проектов экономического развития (строительство же-

лезных и шоссейных дорог, портовых сооружений, систем связи и сетей электроснабжения, судоремонтных и деревообрабатывающих предприятий и т. д.) в Индонезии. Из практики американских монополий можно упомянуть о создании фирмами, входящими в группировку «Маталон бразерс оф Кингстаун» и «Констракшн агрегейтс корпорейшн оф Чикаго» при поддержке «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», корпорации «Ферст девелопмент компани», которая взяла на себя разработку проекта и руководство строительством упоминавшегося выше порта на Ямайке.

В отличие от чисто банковских корпораций, которые могут финансировать создание любого объекта в развивающихся странах, группировки смешанного типа подчиняют свою деятельность специфике входящих в них промышленных компаний. Чем больше и разнообразнее круг последних, тем универсальнее интересы корпораций. Особенно это характерно для корпораций с международным членством. Максимально диверсифицированный, универсальный характер таких корпораций, обеспечивающий им возможность участия в строительстве практически любого промышленного объекта, является их отличительной чертой. Их вторая особенность — весьма неоднородный по величине состав участников. В корпорацию входят монополии международного класса и компании сравнительно скромного размера. С этой точки зрения их можно рассматривать как одну из форм централизации капитала, аналогичную национальной практике вовлечения в сферу влияния крупнейших компаний фирм среднего и низшего звена.

Среди международных корпораций развития со смешанным членством наибольшего внимания заслуживают международные корпорации, сфера деятельности которых распространяется на целый континент — Азию, Африку, Латинскую Америку. Первая из них — «Атлэнтик комьюнити девелопмент групп фор Латин Америка», сокращенно «Адела», — была зарегистрирована в качестве корпорации 24 сентября 1964 г. в Люксембурге. Цель корпорации — финансирование экономического развития латиноамериканских стран путем вкладывания капиталов в модернизацию и расширение существующих компаний, а также в финансирование новых проектов.

При создании корпорации председатель ее правления

подчеркнул «сугубо частный характер деятельности компании»¹. В действительности «Адела» является типичным государственно-монополистическим образованием. Она была создана в соответствии с рекомендациями парламентского комитета в составе Североатлантического союза в апреле 1963 г.² Свою деятельность «Адела» осуществляет в тесном контакте с правительствами латиноамериканских стран и Межамериканским банком развития (МБР). Корпорация прибегает к финансовой помощи МФК; в частности, они совместно с компанией «Форхас де Колумбия» финансировали строительство колумбийского стекольного завода стоимостью 14,2 млн. долл.; проектирование завода, закупка и монтаж оборудования, составление технической документации и обучение персонала были поручены западногерманской фирме «Рейнише метальверке» — акционеру «Адела»³.

Со стороны деловых и официальных кругов ряда развитых капиталистических стран на первых порах проявлялся известный скептицизм в отношении возможности успешного делового сотрудничества в рамках такой обширной международной финансовой группировки, какой является «Адела». Он основывался на соперничестве национальных финансовых групп и главным образом на недоверии, которое европейские банки и промышленные концерны питали к своим американским конкурентам. Не случайно среди ее 124 акционеров (по состоянию на август 1965 г.) насчитывалось 32 фирмы США, тогда как на остальные западноевропейские страны, Японию и Канаду приходилось по 5—10 компаний. В оплаченном акционерном капитале, который к тому моменту составлял 32,15 млн. долл., доля банков и корпораций США составляла 43%⁴. Привлечение капиталов стран Западной Европы и Японии отвечало в целом интересам американских банков и корпораций, которые располагают наиболее прочными позициями в Латинской Америке. Но и западноевропейские, а также японские акционеры связывали с участием в корпорации немалые надежды. Они

¹ «Bank of London and South America Fortnight Review», 17.X.1964.

² «The Financial Times», 5.IV.1967.

³ «Metalworking News», 22.VI.1964.

⁴ «The Financial Times», 19.VIII.1965.

получали более свободный, чем ранее, доступ к рынкам стран Латинской Америки и могли вкладывать капиталы в чрезвычайно прибыльную разработку полезных ископаемых — нефти, меди, олова, каучука и др. Доходы «Адела» в 1967/68 финансовом году составили 4,6 млн. долл., увеличившись только за один предыдущий год на 40%¹. Идея создания международной корпорации развития отвечала поэтому интересам монополистических кругов ряда стран.

Количество акционеров «Адела», насчитывающих в момент образования 50 банков и промышленных фирм, к началу 1970 г. составило 239. В их числе такие крупнейшие монополии, как «Ройал-датч Шелл», «Фиат мотор К⁰», «Пирелли раббер К⁰», «Данлоп раббер», «Бритиш — Америкен тобекко», «Бритиш мэтч корп.». В составе корпорации действуют крупнейшие банки капиталистического мира, в частности «Бэнк оф Лондон энд Саут Америка», возглавляющий группу английских торговых и инвестиционных банков — «Барклејз бэнк ДКО», «Бэринг бразерс энд К⁰», «Лазар бразерс энд К⁰», «Н. М. Ротшильд энд санз», «Дж. Шродер Вегг». Совокупный капитал 140 банков и промышленных компаний, числившихся акционерами «Адела», в 1969 г. составлял 200 млрд. долл.²

Уставной капитал «Адела» в момент организации определялся в 40 млн. долл., из которых акционерами было оплачено 17 млн. Первоначальный размер пакетов акций колебался от 100 до 500 тыс. долл. (пакет акций на сумму 500 тыс. долл. купили поровну голландская и английская ветви монополии «Шелл»). К июню 1968 г. сумма уставного капитала повысилась до 120 млн. долл.; оплаченный капитал в августе 1970 г. превышал 50 млн. долл. Помимо собственных ресурсов и капиталов акционеров «Адела» широко использует кредиты международных банковских консорциумов. Так, в 1968 г. она вместе с американскими монополиями «Доу кемикл», «Интернэшнл харвестер», «Уортингтон корп.» организовала консорциум «Агроиндастриел девелопмент К⁰» с целью финансирования и технической разработки ряда проектов по развитию сельского хозяйства в Доминиканской Рес-

¹ БИКИ, 24/X 1968 г.

² «The Financial Times», 14.I.1965; 19.VIII.1965.

публике. За 4,5 года ее деятельности общий объем прямых инвестиций, осуществленных при ее участии, в экономику 18 латиноамериканских стран достиг 300 млн. долл.¹ Размер разовых капиталовложений установлен в границах 100—500 тыс. долл., но общая сумма инвестиций в то или иное предприятие может доходить до нескольких миллионов (3 млн. долл. было, например, вложено в одно из бразильских предприятий целлюлозно-бумажной промышленности). Весьма часто инвестиции осуществляются в форме покупки среднесрочных и долгосрочных облигаций латиноамериканских компаний, что приводит к установлению над ними контроля со стороны корпорации. В Аргентине, например, в руки акционеров «Адела» попали такие крупные национальные фирмы, как «Деситратора Тукумана», «Индустриас фригорификас», «Судамерикана», «Сервисерия аустраль», «Агаркросс агрохимика».

Сфера интересов акционеров корпорации чрезвычайно широка. В 1967 г. из общей суммы прямых инвестиций 19,8 млн. долл. около $\frac{1}{3}$ были направлены в целлюлозно-бумажную промышленность, 6,2 млн. — в сельское хозяйство, рыбную и пищевую промышленности, 5,5 млн. — в тяжелую промышленность. Остальные средства были вложены в текстильную, химическую, горнодобывающую отрасли, а также в сферу обслуживания и финансов. Диверсифицированность операций «Адела» остро ставит проблему научно-технического обслуживания сооружаемых и уже действующих предприятий. Во многих случаях страны и компании, получившие ассигнование корпорации, обращаются к ней же за технической помощью. В связи с этим в июле 1965 г. в Панаме была создана ее дочерняя корпорация «Аделатек», в функции которой входит оказание различного рода технических услуг по проектам, финансируемым материнской компанией². Другой канал технологического обслуживания «Адела» видит в организации международных консорциумов с компаниями, которые имеют хорошо поставленную службу научных исследований и опытно-конструкторских работ.

Корпорация, подобная описанной выше, начала действовать в Азии с апреля 1969 г. под названием «Прайвит

¹ «The Banker», August 1970, p. 826—829.

² «The Financial Times», 19.VIII.1965.

инвестмент компани фор Эйша» («Пика»). Характерно, что и она была создана по инициативе международной организации — Комитета экономического сотрудничества стран тихоокеанского бассейна (ПБЕКК)¹, членами которого являются Япония, США, Канада, Австралия. Компании этих стран и составили костяк «Пика»: $\frac{1}{3}$ ее оплаченного капитала (в момент ее создания — 16,8 млн. ф. ст., уставной капитал — 40 млн. долл.) пришлось на фирмы Японии, $\frac{1}{3}$ — США, оставшаяся треть — Канады, Австралии, Новой Зеландии и западноевропейских стран². По составу акционеров новая корпорация носит в отличие от «Адела» более четко выраженный региональный характер. Западноевропейские монополии хотя и участвуют в ней (в частности, членами «Пика» являются ведущие банки Голландии, ФРГ, Швейцарии), но занимают относительно скромное место в ее акционерном капитале. Число пайщиков, вначале составлявшее 50, к 1970 г. возросло до 120.

С японской стороны принимают участие многие известные банки и торгово-промышленные фирмы, в том числе «Бэнк оф Токио», «Фудзи бэнк», «Индастриэл бэнк оф Джапэн», «Мицуи энд К^о», «Мицубиси», «Фудзи айрон энд стил», «Ниссан мотор К^о», «Хитачи» и «Сумитомо кемикл». Банком — координатором японских акционеров выступает «Фудзи бэнк»; его президент избран председателем правления «Пика». Соединенные Штаты представлены тремя крупнейшими банками — «Бэнк оф Америка», «Чейз Манхэттен бэнк», «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», а также инвестиционным банком «Кун, Лэб энд К^о», корпорациями «ИБМ уорлд трейд корп.», «Стандард ойл К^о оф Нью-Джерси». Банком — координатором американских участников выступает банкирский дом «Лазар Фрер энд К^о». Среди прочих участников следует отметить «Кэнэдиен империэл бэнк оф коммерс», «Бэнк оф Нью Саут Уэллс» и «Брокен Хилл пропрайэтри» (оба — Австралия), «Дойче банк», «Юньон бэнк оф Свитцерленд», «Суисс бэнк корп.», «Шелл петролеум» и «Фиат».

¹ ПБЕКК, санкционировавший создание корпорации, возник на основе Комитета японо-австралийского делового сотрудничества, который был создан в 1961 г.

² «Japan Times», 31.X.1968.

Инициаторами создания «Пика» выступили японские банки и корпорации, которые давно вынашивали эту идею. Японские банкиры и промышленники придают важное значение экономическим связям с развивающимися странами Азии через «Пика». Их основная цель — обеспечение стабильных заморских источников снабжения японской промышленности сырьевыми материалами. Используя свое членство в корпорации, японские монополии настаивают на том, чтобы правительство позволило им более широко использовать ресурсы государственных фондов, в том числе фонда экономического сотрудничества с заморскими странами. При этом они ссылаются на то, что многие американские, австралийские и западноевропейские акционеры «Пика» активно используют средства различных официальных организаций и по этой причине могут предложить более льготные условия кредитов и осуществлять более крупные капиталовложения, чем японские фирмы.

По расчетам японских монополий, участие в операциях корпорации могло бы ослабить все чаще раздающиеся в их адрес обвинения в неокOLONиалистской экспансии с целью создания сфер влияния в Азии, а также смягчить критику, которой они подвергаются со стороны развивающихся стран за более жесткие, чем у американских и западноевропейских компаний, условия кредитов.

Круг интересов и образ деятельности «Пика» во многом аналогичен тем, которым руководствуется «Адела». Инвестиции участников корпорации носят среднесрочный и долгосрочный характер и направляются главным образом в плантационное и лесное хозяйство, обрабатывающую промышленность, рыболовство и на научно-технические исследования. Средства вкладываются в расширяющиеся или строящиеся предприятия, преимущественно среднего размера, так что сумма единовременных инвестиций невелика. Из стран наибольшее внимание уделяется Индонезии (в этой стране создан филиал «Пика») и Сингапуру, в которых имеются наиболее благоприятные с точки зрения крупных монополий условия для иностранных капиталовложений. Свои операции «Пика» осуществляет в тесном контакте с Азиатским банком развития — региональным межправительственным финансовым институтом, руководимым в основном Японией и

США, и местными банками развития и финансовыми компаниями.

Третья международная корпорация развития — «Сосьете интернационале финансье ре пор лес инвестмент эт ле девелопмент ен Африк», сокращенно «Сифида», — была зарегистрирована 1 июля 1970 г. в Люксембурге и приступила к операциям в конце того же года. В ее создании приняли участие 14 банков западноевропейских стран, США, Канады и Японии, а именно: «Стандард бэнк», «Африкен девелопмент бэнк», «Банк насьональ де Пари», «Банк Ламбер», «Амстердамше — Роттердамше банк», «Дойче банк», «Коммерцбанк АГ», «Банк национале дель Лаворо», «Суисс кредит банк», «Стокхолмс эншильда банк», «Мэньюфэкчурерс Гановер траст», «Фудзи бэнк», «Ниппон Канге бэнк», «Торонто — Доминион бэнк». Первоначальный подписной капитал корпорации составил 12,5 млн. долл.

Число акционеров «Сифида» многократно превышает количество учредителей. Выступающий от лица английских подписчиков «Стандард бэнк» представляет интересы 13 крупных банков и торгово-промышленных фирм. «Мэньюфэкчурерс Гановер траст» является доверенным лицом 20 американских концернов и банков, среди которых «Бэнк оф Америка», «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», «Чейз Манхэттен бэнк», «Морган гэрэнти», «Кемикл бэнк» и др. Интересы французских деловых кругов по конференции в Люксембурге представлял «Банк насьональ де Пари». Принцип представительства характерен и для компаний других стран.

Заслуживает внимания история образования «Сифида». Деловые круги западных стран, имевшие значительные интересы на Африканском континенте, быстро оценили преимущества международных корпораций регионального типа и с середины 1968 г. предприняли шаги с целью создания аналогичной компании для операций в странах Африки. Инициативная группа возглавлялась крупнейшим английским «заморским» банком «Стандард бэнк». Одновременно в этом же направлении были предприняты усилия Африканским банком развития — межправительственного финансового института, членами которого являются ряд западных и большинство африканских стран. На встрече в Париже в октябре 1969 г., на которой присутствовали представители Африканского

банка развития, МФК и деловых кругов 13 стран (Англии, Франции, ФРГ, Италии, Голландии, Бельгии, Люксембурга, Швейцарии, Швеции, Норвегии, США, Канады и Японии), действия двух инициативных групп были объединены. Созданный комитет банков-поручителей во главе со «Стандард бэнк» (роль консультанта выполнял лондонский банкирский дом «Генри Шродер Вегг») осуществил необходимую организационную работу и разработал правовые основы будущей корпорации.

При создании «Сифида» был учтен опыт, приобретенный в процессе деятельности ранее созданных корпораций «Адела» и «Пика». Поэтому принципы устройства и порядок функционирования «Сифида» заметно отличаются от тех, которыми руководствуются ее предшественницы.

Одно из отличий состоит в том, что в состав членов «Сифида» вошел Африканский банк развития (АБР), чего не сделали в свое время ни Межамериканский, ни Азиатский банки развития. По-видимому, этот факт можно объяснить тем, что африканские страны, позже других завоевавшие политическую независимость, нуждаются в более квалифицированной поддержке при разработке и осуществлении своих экономических программ, чем могут им дать отдельные монополии. Присутствие Африканского банка развития, хорошо знакомого с состоянием экономики стран Африки, восполняет этот пробел. Не менее важно и то, что АБР значительно повышает авторитет корпорации и облегчает ей контакты с правительствами африканских государств.

Примерно в этом же плане следует рассматривать участие МФК, которая, располагая обширными связями с международными банками и концернами, может на конфиденциальной основе вести переговоры и привлекать к операциям «Сифида» необходимые компании. Помимо этого МФК обеспечивает контакты с Международным банком реконструкции и развития.

Особенность африканской корпорации состоит также в том, что условия подписки на ее акционерный капитал преследуют цель обеспечить хотя бы с формальной точки зрения сравнительно пропорциональное представительство монополий разных стран. Предусмотрено, что фирмам одной страны может принадлежать не более 18% капитала, а каждому акционеру в отдельности — не бо-

лее 2%. Исключение сделано для международных государственных организаций, доля которых увеличена до 4%. Данный принцип нашел отражение и в правилах формирования совета директоров, согласно которым на один директорский пост могут претендовать акционеры (или группа акционеров), располагающие не менее 4% акций. Важнейшие решения (их перечень дан в уставе корпорации) принимаются большинством в $\frac{2}{3}$ голосов. Таким образом, принцип пропорционального представительства, который игнорируется в «Адела» и лишь в самой общей форме был использован при формировании «Пика», получил в уставе «Сифида» определенное отражение.

Сфера деятельности «Сифида» примерно та же, что и у ее предшественниц. Корпорация занимается главным образом объектами в легкой обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, торговле и туризме. Она избегает финансировать создание предприятий в области инфраструктуры, считая, что это дело правительств и международных организаций по помощи развивающимся странам. В тех проектах, в которых «Сифида» заинтересована, она не только обеспечивает клиентов капиталами и предоставляет «ноу-хау». Одна из важнейших целей корпорации — превращение в информационный и консультационный центр по вопросам, касающимся экономического развития стран Африканского континента. Отмеченные особенности несколько не мешают корпорации «Сифида» относиться к той же группе международных группировок финансового капитала, что и «Адела» и «Пика».

* *

*

Каковы же общие основные черты и тенденции, проявившиеся в деятельности различных международных корпораций развития с момента их создания?

Во-первых, они все более охотно вступают в контакт с правительствами развивающихся стран — в лице центральных банков, финансовых компаний, банков развития и других официальных и полуофициальных кредитных учреждений. Стали обычным явлением и связи корпорации развития с межправительственными финансовыми учреждениями, ориентированными на развивающиеся

страны, такими как МБРР, МФК, Межамериканский, Азиатский и Африканский банки развития. Подобная практика именуется в буржуазной социально-экономической литературе «партнерством», в действительности же речь идет об одном из проявлений неокOLONиалистской природы империализма.

Приверженность корпорации развития принципу «партнерства» возникла не случайно и преследует вполне определенные цели. Стремление заручиться поддержкой официальных кругов отчетливо проявилось именно в тот период, когда выяснилось, что проникновение иностранного капитала в экономику развивающихся стран прежними методами встретило растущее сопротивление со стороны местных деловых, общественных и официальных кругов. Практика прямых частных инвестиций, основанных на безраздельном владении отдельными предприятиями и подчинении целых отраслей экономики иностранному капиталу, все более компрометировала себя в экономическом и политическом отношении. Создавшаяся вокруг иностранных инвестиций неблагоприятная атмосфера нередко находила выражение в конкретных практических мерах: ограничении ввоза капитала и вывоза прибылей, национализации иностранной собственности.

Практика «партнерства», таким образом, явилась реакцией на меняющуюся социально-экономическую и политическую ситуации в развивающихся странах. Одновременно иностранные монополии стремились создать более благоприятный «инвестиционный климат», извлечь конкретные выгоды из факта сотрудничества с местными властями. Весьма показательное выступление директора-распорядителя «Стандард бэнк» — крупнейшего банка, действующего в Африке, и инициатора создания «Сифида». Его характеристика преимуществ и возможностей партнерства является неприкрытой апологией международных корпораций развития и вместе с тем обнажает его классовую сущность. «Партнерство», — заявлял этот представитель, само по себе поможет восстановить взаимное доверие между частными иностранными инвесторами и правительствами развивающихся стран. Привлечение правительства или одного из его государственных органов в акционерный капитал предприятия должно осуществляться не обязательно путем наличного денежного вноса; государство может участвовать в проведении

политики корпорации и дележе конечной прибыли взамен предоставляемых им возможностей и услуг. Частный инвестор со своей стороны может надеяться получать прибыль со своей доли акций и поэтому будет заинтересован управлять предприятием по договоренности с правительством в течение определенного количества лет, чтобы обеспечить успех его деятельности.

«Сифида» могла бы, мобилизуя и организуя частный сектор индустриального мира, заполнить очевидный пробел в мероприятиях, предпринимаемых с целью перевода капиталов в развивающиеся страны. Благодаря принципу партнерства, одобренному на самом высоком уровне фактом присутствия Африканского банка развития, она легко может завоевать доверие правительств-хозяев, но, разумеется, не будет действовать в странах, где не имеется такого доверия»¹.

Как видим, цели «партнерства», пропагандируемые столь откровенно, полностью соответствуют стремлению монополистических кругов западных государств насаждать капиталистические отношения в развивающихся странах, причем при содействии их же правительств. Этой задаче полностью соответствует и новое отношение корпорации к сотрудничеству с местным капиталом, которое, по нашему мнению, также является характерной чертой международных корпораций развития.

Ранее монополии капиталистических стран, действовавшие без посредничества корпораций, стремились к полному владению создаваемыми ими в развивающихся странах предприятиями, а в случае привлечения местного капитала — к контролю над ними. Акционеры же корпораций не возражают против сооружения объектов с предоставлением контрольного пакета акций местному капиталу. (Данный факт координируется с методами финансирования создаваемых объектов, которое осуществляется преимущественно не в форме эмиссии ценных бумаг, а посредством длительных кредитов, предоставляемых под поставки машин и оборудования участниками сделки.)

Акционерный капитал корпораций предназначен не столько для исчерпывающего финансирования сооружаемых объектов, сколько для того, чтобы стимулировать

¹ «The Banker», August 1970, p. 829.

участие в инвестиционных проектах других фирм и организаций. (Такая практика вполне естественна, учитывая широкий круг акционеров корпорации и относительно небольшой размер паев.) Капитал корпорации как бы выступает в роли катализатора, способствующего привлечению к участию в проектах развития капиталов местной промышленности, торговых и финансовых компаний, правительственных организаций, а также иностранных инвесторов, не являющихся акционерами корпорации.

Используя преимущества, вытекающие из практики «партнерства», корпорации развития предлагают официальным властям ряд мероприятий, которые способствовали бы более интенсивной мобилизации капиталов. В наиболее концентрированном и обобщенном виде они изложены в докладе комиссии Пирсона, именуемом «Партнеры в развитии»¹. Доклад содержит рекомендации правительствам развивающихся стран: снять преграды на пути развития местного частного капитала; стабилизировать и унифицировать законодательство в отношении иностранных инвестиций; использовать налоговые льготы для привлечения иностранных инвесторов; усилить связи государственных банков и финансовых компаний развития с частными фирмами-инвесторами и координировать их деятельность; оградить права иностранных акционеров в тех странах, где местный капитал достиг определенного развития и участвует в создании смешанных предприятий; отменить ограничения на покупку акций иностранными инвесторами.

Программа рекомендаций, подчас мало чем отличающихся от требований, подчинена основной цели, которую преследует иностранный монополистический капитал, — направить финансовые и материальные ресурсы молодых государств в русло капиталистических отношений, поставить местных предпринимателей в зависимость от иностранных монополий.

На первый взгляд это противоречит практике иностранных инвесторов, действующих через международные корпорации развития, и состоящей в том, чтобы не настаивать на финансовом контроле над предприятиями, сооружаемыми на паях с местным капиталом. В действи-

¹ «Partners in Development», Report of Commission on International Development, by Lester B. Pearson. New York, 1970.

тельности дело обстоит не столь просто и нередко приводит к усилению зависимости представителей национального капитала от их иностранных партнеров. Ограничивая долю своего финансового участия, международные корпорации развития не только учитывают тенденцию к экономической самостоятельности, характерную для развивающихся стран, но следуют определенной программе действий, которая обеспечивает наибольший материальный выигрыш при минимальных финансовых затратах. Согласно разработанной корпорациями тактике, на первый план выдвигается их организационный, технологический, административный, научный потенциал, иными словами, «ноу-хау». Акционеры корпораций исходят из того, что в эпоху научно-технического прогресса весомость данных факторов в их отношениях с развивающимися странами, более чем компенсирует уменьшение их финансового вклада, дает им возможность сохранять эффективный контроль в процессе сооружения и эксплуатации объектов и получать значительные уступки со стороны этих стран.

Перечисленные особенности международных корпораций развития не всегда выражены четко и проявляются не у всех представителей описанной группировки. Но, даже не будучи вполне сформировавшимися, они свидетельствуют о чрезвычайно сложном характере международных корпораций развития как по организационным, так и по функциональным признакам. Международные корпорации развития — весьма важное и многообещающее звено в цепи отношений стран развитого капитализма и развивающихся государств. Это следует иметь в виду. Современный капитализм стремится опереться на корпорации, как на один из рычагов неокOLONиальной политики, рассчитывая с их помощью облегчить проникновение монополий в молодые страны, ускорить в них развитие частнокапиталистических отношений, усилить экономическую зависимость стран Азии, Африки и Латинской Америки от финансового капитала США, Японии, государств Западной Европы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Международные банковские монополии занимают видное место в системе современного капитализма. Вся их деятельность, равно как и сам факт возникновения, неразрывно связаны с дальнейшим развитием международных экономических отношений, интенсификацией обмена товарами, капиталами и научно-техническими услугами между наиболее развитыми странами монополистического капитализма. Международные банки и союзы банков не только испытывают на себе стимулирующее влияние мирохозяйственных связей, но и сами оказывают несомненное воздействие на их интенсификацию.

Международные банковские монополии олицетворяют собой новый этап концентрации и централизации банковского капитала, перешагнувшего национальные границы. В факте их возникновения нашло отражение развитие международных валютно-кредитных связей. Организуя финансовое обслуживание компаний разных стран, банковские монополии содействуют созданию международного денежного рынка. Но воздействие банковских монополий не ограничивается сферой валютно-кредитных отношений. Их основная деятельность связана с финансированием производственной и торговой деятельности транснациональных и многонациональных монополий.

Внешняя экспансия многих банков была predeterminedена выходом их клиентуры на мировой капиталистический рынок. Ведущие банки установили прочные связи с транснациональными и многонациональными монополиями других стран. В этой связи встает чрезвычайно важный вопрос о месте и роли международных банковских монополий в системе интернациональных финансовых групп.

Международные банковские монополии нельзя отры-

вать от их «родной» почвы — национальных рынков капитала. Именно здесь они обрели гигантские размеры и универсальность функций, благодаря чему рамки отдельных государств оказались для них «тесными». Многочисленные нити по-прежнему связывают банки международного класса с крупнейшими представителями национального промышленного капитала. Становление международных банков шло и идет в рамках местных финансовых группировок, с учетом интересов промышленных концернов. Поэтому банковские монополии, несмотря на то что их деятельность приобрела международный характер, несут в себе заряд соперничества, присущего группировкам финансового капитала империалистических государств.

Активную поддержку международным банкам оказывают буржуазные правительства. При участии и поощрении официальных властей осуществляются крупнейшие банковские слияния и поглощения. Государство финансирует банки, гарантирует их кредиты, поощряет внешние операции монополий, либерализирует движение капиталов и услуг через национальные границы. В этом государственно-монополистические круги ведущих капиталистических стран видят средство усиления своих позиций на международных рынках товаров, капиталов, научно-технических услуг.

Стремительный процесс концентрации ссудного капитала, происходивший с середины 50-х годов, привел к сокращению количества и укрупнению масштаба банковских монополий капиталистического мира. В определенной степени это создает предпосылки для монопольного сговора и кооперации деятельности банкиров разных стран, что находит отражение в создании международных союзов, группировок, консорциумов и т. д. Но одновременно растут острота и напряженность столкновений монополий, располагающих большими финансовыми возможностями.

Универсализация функций банков явилась источником дополнительных противоречий. Ранее конфликты на международных рынках возникали внутри групп торгово-колониальных банков и инвестиционных домов, между которыми существовала довольно четкая специализация. Депозитные учреждения капиталистических стран участвовали в конкуренции на международных

рынках от случая к случаю, поскольку их интересы были ограничены в основном рамками внутренних денежных рынков. Теперь же созданные международные универсальные банковские комплексы ведут бескомпромиссную борьбу на всем фронте банковских услуг, вовлекая в нее обширную группу специализированных кредитно-финансовых институтов.

В ожесточенных конкурентных схватках международные банковские монополии опираются на весь арсенал средств государственно-монополистического капитала, на денежные ресурсы финансовой олигархии своих стран. В результате неравномерности развития непрестанно меняется соотношение сил международных банковских монополий. В 60-х годах английские и отчасти французские, голландские, бельгийские банки утратили многие свои позиции под натиском американских, а затем японских, западногерманских, итальянских банков. Происходит столкновение банков старого колониального типа и международных банков новой формации.

Не следует упускать из виду и того обстоятельства, что, несмотря на ограничение количества ведущих банковских монополий, в каждой отдельной капиталистической стране общее число банков, действующих на международной арене, увеличивается, умножая тем самым вероятность противоречий и столкновений между ними. Сферой конкурентной борьбы становятся рынки капиталов многих стран.

Ожесточенная борьба международных банковских монополий на внешних рынках капитала ведется в нескольких направлениях. Банки соревнуются друг с другом за привлечение вкладчиков и получение выгодных заказов, изощряются в приемах конкурентной борьбы. Их соперничество служит одной из причин повышения уровня процента на ссудный капитал, что нередко порождает паразитические циркуляции ссудного капитала, замедляя его превращение в производительный капитал.

Массовое проникновение ссудных капиталистов на денежные рынки друг друга, кооперация между ними и их совместные выступления дают основание говорить о дальнейшей интернационализации банковского капитала, об усилении интеграционных явлений в кредитно-финансовой сфере. При непосредственном участии банковских монополий в Западной Европе сформирован

международный рынок евровалют, развиваются и унифицируются рынки капитала ряда стран (ФРГ, Франции, Италии, Японии). Через механизм интеграционных процессов в банковской сфере проявляются зависимость, сближение, переплетение денежных систем ведущих западноевропейских стран.

Однако нельзя не заметить, что процесс интегрирования банковского механизма и денежных рынков капиталистических стран наталкивается на серьезные препятствия, вытекающие из самой природы как буржуазного государства, так и финансового капитала. Государственно-монополистические круги империалистических государств стремятся использовать присутствие иностранных (международных) банков и приток ссудного капитала в собственных целях. В свою очередь международные банковские монополии преследуют свои интересы. Они претендуют на определенную долю местных ресурсов и местной клиентуры, угрожая финансовым кругам данной страны утратой части прибылей. Как уже отмечалось, агрессивные действия иностранных банков нередко принимают форму поглощения местных кредитно-финансовых учреждений.

Способствуя бесконтрольному перемещению денежных масс через границу, международные банки вступают в конфликт с государственными программами инвестирования в экономику, стабилизации валюты, ввоза-вывоза капиталов. Международные банковские операции уже не раз служили причиной создания кризисных ситуаций в валютной сфере капитализма. Хорошо известно то отрицательное воздействие, которое оказали международные банки на состояние ряда западноевропейских валют в 1969—1970 гг., перемещая без контроля властей большие суммы «горячих денег». Захват иностранными банками серьезных позиций в сфере кредита в корне противоречит усиливающемуся стремлению буржуазных правительств использовать финансовые рычаги для регулирования экономической жизни страны.

Деятельность международных банковских монополий, ведущая к подрыву валютной стабильности и дезорганизующая внутренние денежные рынки, обычно сопровождается серией мер по ограничению заработной платы и сдерживанию импорта товаров, что отрицательно сказывается на жизненном уровне широких слоев населения

и ведет к обострению классовой борьбы в странах капитала.

В соответствии со ставшей уже обычной практикой «централизации, управления» деятельность зарубежных банковских филиалов координируется из единого центра (обычно из Нью-Йорка, Лондона, Парижа, Брюсселя, Люксембурга). В центре определяется направление специализации и кооперирования зарубежных подразделений, разрабатываются финансовая политика и планы дальнейшей деятельности филиалов. При этом интересы банка учитываются, естественно, в первую очередь, а интересы страны пребывания отодвигаются на второй план, если им вообще уделяется внимание. «Особое беспокойство вызывает тот факт, — писал английский журнал «Лейбор рисёрч», — что новый этап вторжения американского капитала в Англию основан на совершенно новой философии, согласно которой нужно думать не о том, чтобы быть хорошим гражданином страны, а о том, чтобы выполнить решение, принимаемое за океаном»¹.

На почве практики централизации капитала возможны различного рода конфликты между местными государственно-монополистическими кругами и иностранными банками. Хотя филиалы последних действуют в рамках законодательства страны пребывания, они располагают определенной свободой в таких важных вопросах коммерции, как род деятельности, инвестирование капиталов, перевод средств из страны в страну. Иными словами, важные решения, затрагивающие состояние дел в валютно-финансовой сфере страны, принимаются за ее пределами, что порождает конфликт с интересами национальной экономики.

С учетом осложнений, возникающих в связи с проникновением значительного количества международных банков в финансовую систему других государств, становится объяснимым то подчас ожесточенное сопротивление, которое они встречают со стороны монополистического капитала этих государств. Примечательно, что столкновение интересов, возникающее в подобных случаях, характерно не только для небольших капиталистических стран, но и для тех, которые располагают крупным развитым денежным рынком и сложившейся струк-

¹ «Labour Research», March 1967, p. 48.

турой банковских институтов. В качестве примера можно привести акции правительства Японии по сдерживанию экспансии иностранных банковских монополий на японском рынке. Даже США установили, как известно, в 1967 г. ограничение деятельности иностранных банков на территории своей страны.

Сказанное подтверждает, что интеграционные явления в сфере банковской деятельности наталкиваются на ряд серьезных препятствий. И пока существует институт буржуазного государства, пока действуют группы финансовой олигархии в капиталистических странах, говорить об устранении данных препятствий не приходится.

В частности, создание рынка евровалют отнюдь не сняло проблемы национальных денежных рынков. Их значение, как было показано выше, продолжает увеличиваться в связи с необходимостью финансировать деятельность филиалов международных промышленных монополий именно в валюте страны пребывания. Об этом же говорит факт расширения рынков капитала отдельных капиталистических стран и укрепления таких валют, как западногерманская марка, японская иена и др. Это также означает значительное укрепление международных позиций банков ФРГ, Японии и некоторых других стран и свидетельствует о том, что наряду с процессами интегрирования банковских структур различных стран происходит усиление самостоятельности банковских монополий развитых империалистических государств.

Следует признать, что интегрирование банковских систем различных капиталистических стран пока что осуществляется в довольно скромных формах и масштабах, если под термином «межбанковская интеграция» понимать слияния, поглощения банков разной национальной принадлежности. Такие случаи носят пока что единичный характер. Гораздо чаще мы сталкиваемся с такими менее обязательными формами связи и кооперации, как владение акциями друг друга, создание совместных дочерних предприятий, налаживание сотрудничества по конкретному вопросу. Если же к интеграционным явлениям относить создание крупными международными банками своих филиалов в других странах, что, безусловно, способствует сближению денежных рынков разных стран, то данную форму следует, пожалуй, признать преобладающей на сегодняшний день. Причины подобного поло-

жения ясны: это, во-первых, неодинаковые финансовые возможности банков разных стран, позволяющие сильнейшим из них открывать отделения в тех странах, где позиции местных банков относительно слабее. И, во-вторых, наличие национальных законодательств, ограничивающих поглощение местных фирм иностранными банками, слияния компаний разной национальности.

О дальнейших перспективах интеграционных процессов в банковской сфере можно судить по тому, насколько окажутся долговременными отмеченные тенденции. По-видимому, их главное направление будет во многом определяться процессами концентрации и централизации банковского капитала, масштабами и уровнем развития международного рынка капиталов, размахом деятельности международных банковских союзов.

Следует подчеркнуть, что современные капиталистические банки стали занимать гораздо более активное место в социально-экономической структуре общества.

В прошлые годы сравнительно небольшое количество трудящихся, занятых в банковской сфере, их классовая принадлежность к категории «белых воротничков», определенное «отдаление» кредитных учреждений от производственной сферы, где происходят основные классовые бои, вели к тому, что банковская сфера находилась как бы на периферии социально-экономической жизни страны.

Создание универсальных банковских комплексов изменило, как уже отмечалось, социально-классовую структуру потоков капиталов. Финансовое могущество банков стало в большей мере определяться отношением к ним мелкого вкладчика и конечного потребителя их кредитов. Если к тому же учесть, что банковские монополии, разрастаясь, концентрировали в своих местных и зарубежных филиалах десятки тысяч служащих, то становится понятным намечающаяся активизация банков в социально-экономической жизни капиталистического общества. Растет полярность сферы банковского бизнеса, банковских услуг: банковские воротилы, с одной стороны, и банковские служащие и мелкая клиентура — с другой. Последние все активнее включаются в классовую борьбу.

В широком смысле слова появление и развитие института международных банковских монополий говорит

о дальнейшем усилении процесса интернационализации ссудного капитала, о расширении международного кредита. Возможности, которые открываются перед банками на внешних рынках, позволяют им мобилизовывать значительные суммы капиталов для финансирования международных промышленных концернов, их производственной и торговой деятельности. Но одновременно происходит дальнейшее обобществление финансовой сферы капиталистического хозяйства, составляющее одну из важнейших предпосылок перехода к новой социально-экономической системе — социализму.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение

КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА

(по величине активов; в млн. ам. долл.)

№ пп.	Название банка	Страна	1961 г.		1970 г.		Система участия *
			Активы	Место	Активы	Место	
1.	«Бэнк оф Америка корп.» (Bank of America corp.)	США	12 735	1	28 863	1-е	4, 7, 10, 12, 36, 49
2.	«Ферст нэшнл сити корп.» (First National City corp.)	США	9 530	3	25 337	2-е	22, 32
3.	«Чейз Манхэттен корп.» (Chase Manhattan corp.)	США	10 005	2	24 029	3-е	5, 10, 14, 22
4.	«Барклейз бэнк групп» (Barclays Bank Group)	Англия	7 930	4	15 796	4-е	1, 7, 12, 32
5.	«Нэшнл Вестминстер бэнк» (National Westminster Bank)	Англия	3 517	17/21	12 908	5-е	3, 5, 10, 14, 16, 22, 29, 33, 45
6.	«Мэньюфэкчурерс Гановер корп.» (Manufactures Hanover Corp.)	США	6 322	5	12 257	6-е	— — —
7.	«Банко национале дель Лаворо» (Banco Nazionale del Lavoro)	Италия	3 480	18	12 075	7-е	1, 4, 12, 26, 36
8.	«Дж. П. Морган» (J. P. Morgan)	США	5 221	7	11 776	8-е	34
9.	«Вестерн банкорп» (Western Bancorp)	США	2 376	35	11 254	9-е	15, 18, 22
10.	«Ройал бэнк оф Кэнада» (Royal Bank of Canada)	Канада	4 750	9	10 996	10-е	1, 3, 5, 14, 33
11.	«Кемикл Нью-Йорк корп.» (Chemical New York Corp.)	США	5 046	8	10 815	11-е	42, 48

№ пп.	Название банка	Страна	1961 г.		1970 г.		Система участия *
			Активы	Место	Активы	Место	
12.	«Банк насьональ де Пари» (Banque Nationale de Paris)	Франция	—	—	10 632	12-е	1, 4, 7, 36
13.	«Кэнэдиен империял бэнк оф ком- мерс» (Canadian Imperial Bank of Com- merce)	Канада	4 395	11	10 513	13-е	— — —
14.	«Вестдойче ландесбанк жироцен- трале» (Westdeutsche Landesbank Giro- zentrale)	ФРГ	—	—	10 490	14-е	3, 5, 10
15.	«Дойче банк» (Deutsche Bank)	ФРГ	3 151	22	10 485	15-е	9, 16, 18, 22, 26
16.	«Креди Лионнэ» (Credit Lyonnais)	Франция	3 030	26	9 810	16-е	5, 15, 22, 23, 26, 33, 37
17.	«Бэнкерс траст Нью-Йорк корп.» (Bankers Trust New York Corp.)	США	3 847	13	9 729	17-е	4, 34
18.	«Фудзи бэнк» (Fuji Bank)	Япония	3 337	19	9 704	18-е	9, 15, 19, 20, 22, 30
19.	«Сумитомо бэнк» (Sumitomo Bank)	Япония	3 136	23	9 423	19-е	18, 20, 30
20.	«Мицубиси бэнк» (Mitsubishi Bank)	Япония	3 274	20	9 400	20-е	18, 19, 25, 30, 45, 47
21.	«Санва бэнк» (Sanwa Bank)	Япония	3 113	24	9 222	21-е	39, 40, 46

№ пп.	Название банка	Страна	1961 г.		1970 г.		Система участия *
			Активы	Место	Активы	Место	
22.	«Мидлэнд бэнк» (Midland Bank)	Англия	5 908	6	8 834	22-е	15, 16, 18, 29
23.	«Конилл корп.» (Conill Corp.)	США	3 777	15	8 662	23-е	16, 41
24.	«Банка коммерциале итальяна» (Banca commerciale Italiana)	Италия	2 573	30	8 639	24-е	15, 16, 22, 26
25.	«Бэнк оф Монтреаль» (Bank of Montreal)	Канада	3 786	14	8 309	25-е	20, 45, 47
26.	«Сосьете женераль» (Societe Generale)	Франция	2 666	29	8 096	26-е	7, 15, 16, 22
27.	«Секьюрити пасифик нэшнл бэнк» (Security Pacific National Bank)	США	3 993	12	8 012	27-е	44
28.	«Банко до Бразилия» (Banko do Brasil)	Бразилия	—	—	7 948	28-е	—
29.	«Ферст Чикаго корп.» (First Chicago Corp.)	США	3 528	15	7 941	29-е	5, 45
30.	«Токио бэнк» (Tokoi Bank)	Япония	2 305	38	7 717	30-е	18, 19, 20
31.	«Касса ди риспормио делле провинс ломбарде» (Cassa di Risparmio Delle Provin- ce Lombarde)	Италия	—	—	7 694	31-е	—
32.	«Ллойдз бэнк» (Lloyds Bank)	Англия	4 407	10	7 634	32-е	2, 4

№ пп.	Название банка	Страна	1961 г.		1970 г.		Система участия *
			Активы	Место	Активы	Место	
33.	«Марин мидлэнд бэнкс» (Marine Midland Banks)	США	—	—	7 506	33-е	5, 10, 16
34.	«Индастриэл бэнк оф Джапэн» (The Industrial Bank of Japan)	Япония	—	—	7 339	34-е	8, 49, 50
35.	«Кредито итальяно» (Gredito Italiano)	Италия	1 956	50	7 278	35-е	4, 17
36.	«Дрезденер банк» (Dresdener Bank)	ФРГ	2 320	36	6 793	36-е	1, 4, 7, 12
37.	«Банко ди Рома» (Banco di Roma)	Италия	2 001	48	6 676	37-е	16, 43, 47
38.	«Дайва бэнк» (Daiwa Bank)	Япония	—	—	6 666	38-е	—
39.	«Мицуй бэнк» (Mitsui Bank)	Япония	2 316	37	6 592	39-е	21, 40, 46
40.	«Дайити бэнк» (Dai-ichi Bank)	Япония	2 193	39	6 544	40-е	21, 39, 46
41.	«Суйсс бэнк корп.» (Swiss Bank Corp.)	Швейцария	—	—	6 508	41-е	23
42.	«Суйсс кредит бэнк» (Swiss Credit Bank)	Швейцария	—	—	6 494	42-е	11
43.	«Бэнк оф Нова Скотиа» (Bank of Nova Scotia)	Канада	2 175	46	6 326	43-е	37, 47
44.	«Вэллс, Фарго энд К ^о » (Wells, Fargo & Co)	США	2 993	37	6 158	44-е	27
45.	«Чартер Нью-Йорк корп.» (Charter New York Corp.)	США	2 530	31	6 156	45-е	5, 20, 25, 29, 47

Продолжение

№ пп.	Название банка	Страна	1961 г.		1970 г.		Система участия *
			Активы	Место	Активы	Место	
46.	«Ниппон Кангье бэнк» (Nippon Kangyo Bank)	Япония	2 060	32	6 034	46-е	21, 39, 40
47.	«Крокер нэшнл корп.» (Crocker National Corp.)	США	2 182	43	6 005	47-е	20, 25, 37, 43, 45
48.	«Юньон бэнк оф Свитцерленд» (Union Bank of Switzerland)	Швейцария	—	—	5 970	48-е	11
49.	«Бэнк оф Токио» (Bank of Tokio)	Япония	2 387	33	5 866	49-е	34
50.	«Лонг-Терм кредит бэнк оф Джапэн» (Long—Term Credit Bank of Japan)	Япония	—	—	5 729	50-е	34, 49
Примечание. За период с 1961 по 1970 г. из списка крупнейших банков капиталистического мира выпали:							
	«Меллон нэшнл бэнк» (Mellon National Bank)	США	2 380	34			
	«Нэшнл бэнк оф Детройт» (National Bank of Detroit)	США	2 182	49			
	«Банко ди Наполи» (Banco di Napoli)	Италия	2 225	39			

* Цифры, приведенные в таблице, указывают порядковые номера банков, в капитале которых в тех или иных размерах участвует данный банк.

Источники: «Fortune Directory», August 1961;
«The Banker», June 1971, p. 640—665, 667.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
----------	---

Глава I

Международные банковские монополии как объект исследования

1. Основные факторы развития международных банковских монополий	9
2. Международные банки и международные союзы банков	17

Глава II

Централизация и универсализация банковского капитала

1. Факторы, ускорившие централизацию и универсализацию	31
2. Образование банков-гигантов	40
3. Создание универсальных банковских комплексов	49
4. Методы централизации и универсализации капитала	68

Глава III

Международные банки и банковские центры ведущих капиталистических стран

1. Разновидности международных банков	89
2. Заграничный аппарат международных банков и методы его формирования	96
3. Американские и английские банки	108
4. Банки континентальной Западной Европы	125
5. Японские банки	140

Глава IV

Международные банки и банковские группировки на рынке евровалют

1. Основные черты рынка евровалют	154
2. Рынок еврокредитов	164
3. Рынок еврооблигаций	179
4. Вторичный рынок евробумаг	194

Г л а в а V

Международные банковские группировки

1. Группировки, финансирующие промышленное производство	206
2. Группировки в сфере финансирования внешней торговли	222
3. Международные корпорации развития	249
Заключение	270
Приложение	279

Селихов Е. И.

С 29 Международные банки и банковские группировки. М., «Мысль», 1973.

286 с. (АН СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. Междунар. монополии и империалист. интеграция).

В пятой книге серии рассматриваются сущность и основные виды международных банковских монополий, их место в процессе интернационализации ссудного капитала и роль в финансировании обмена товарами, капиталами и услугами между развитыми капиталистическими странами.

С $\frac{0173-005}{004 (01)-73}$ П. и.

33 М 21

**СЕЛИХОВ,
ЕВГЕНИЙ ИВАНОВИЧ**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ
И БАНКОВСКИЕ ГРУППИРОВКИ**

**Редактор Л. Г. Соловьева
Младший редактор Л. А. Козлова
Оформление художника В. В. Максина
Художественный редактор С. М. Полесицкая
Технический редактор С. П. Лебедева
Корректор Л. М. Чигина**

Сдано в набор 31 июля 1972 г. Подписано в печать 4 января 1973 г. Формат бумаги 84×108¹/₃₂, № 1. Усл. печатных листов 15,12. Учетно-издательских листов 15,3. Тираж 7550 экз. А 03203. Цена 1 р. 38 к. Заказ № 1128.

Издательство «Мысль». 117071. Москва, В-71, Ленинский проспект, 15.
Ордена Трудового Красного Знамени Ленинградская типография № 5 «Союзполиграфпрома» при Государственном комитете Совета Министров СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. Ленинград, Центр, Красная ул., 1/3.

