

СЕМЕНОВ А.Г.
КРАВЧЕНКО М.И.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ СТРАХОВОЙ БИЗНЕС

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ДОНЕЦК - 2002

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

СЕМЕНОВ А.Г.

КРАВЧЕНКО М.И.

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ И СТРАХОВОЙ
БИЗНЕС**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ДОНЕЦК - 2002

Семенов А.Г., Кравченко М.И. Международный банковский и страховой бизнес. Учебное пособие. Донецк: ДонГУ, 1998.-99 с.

Рассматриваются проблемы одного из важнейших направлений в системе внешнеэкономической деятельности с детальным анализом мировых рынков капиталов и страховых услуг. Авторы: д.э.н., проф., академик АЭН Украины, заведующий кафедрой экономической теории ДонГУ Семенов А.Г.; к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика» ДонГУ Кравченко М.И.

Учебное пособие предназначено для студентов, аспирантов, преподавателей экономических вузов, а также может быть полезно для всех, кто интересуется теорией и практикой внешнеэкономической деятельности.

Рецензенты: д.э.н., проф. Тарасенко Г.Д.
д.э.н., проф. Финагин В.В.

Публикуется по решению Ученого Совета учетно-финансового и экономического факультета.

Ответственный за выпуск: д.э.н., проф., академик АЭН Украины, заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонГУ Ю.В. Макогон.

ДонГУ, 1998

Содержание

	стр.
Введение	4
Раздел I. Международные банки	5
1. Сущность и основные формы современных международных банков	5
2. Диверсификация функций международного банковского бизнеса	10
Раздел II. Мировой рынок капиталов	15
1. Сущность, структура, функции мирового рынка капиталов	15
2. Система международного кредита	18
3. Международный рынок облигационных займов	27
Раздел III. Банки и международная торговля	37
1. Банки - организаторы международной торговли	39
2. Механизм финансирования и кредитования внешней торговли	44
Раздел IV. Банки и зарубежная предпринимательская деятельность ТНК	60
1. Кредитно-финансовое обслуживание ТНК	60
2. Сращивание транснационального банковского и транснационального промышленного капиталов	67
Раздел V. Международный страховой бизнес	75
1. Страхование как составная часть кредитно-финансовой системы	77
2. Организационная структура страховых учреждений	80
3. Интернационализация страхового бизнеса. Транснациональные страховые компании	84
4. Мировой страховой рынок	93

Введение

Важнейшая особенность развития мирового сообщества на современном этапе - высокая и возрастающая степень интернационализации хозяйственных связей, в т. ч. кредитно-финансовой, банковской сфере.

Интернационализация банковской системы, представляющей собой самое искусное и современное творение рыночной экономики, прошла длительную историю. Но в нынешних условиях она характеризуется существенными специфическими особенностями. Прежде всего, важно заметить, что современная интернационализация кредитно-финансовых операций сопровождается формированием специфических международных финансовых институтов, различных форм и видов международных банков.

Объект данного спецкурса - международная банковская и страховая сфера, как важный элемент мирового хозяйства, предмет - международные банковские, кредитно-финансовые, страховые операции.

Цель изучения данного курса заключается в определении места и роли международного банковского и страхового бизнеса в развитии национальных хозяйств в системе мирохозяйственных связей. Цель предопределяет задачи спецкурса: 1) выяснение структуры международного банковского бизнеса, его функций, принципов, основных направлений; 2) выяснение сущности международных банков, основных форм и методов их функционирования; 3) анализ взаимосвязи международной банковской и страховой систем с другими формами мирохозяйственных связей; 4) приобретение знаний и навыков в проведении операций на банковском и страховом рынках.

Цель и задача спецкурса определяют его структуру, включающую пять разделов:

1. Международные банки и их основные формы.
2. Мировой рынок капиталов.
3. Международные банки и внешняя торговля.
4. Международные банки и зарубежная предпринимательская деятельность ТНК.
5. Международный страховой бизнес.

Раздел I. Международные банки

1. Сущность и основные формы современных международных банков:

а) транснациональные банки;

б) межнациональные банки.

2. Диверсификация функций международного банковского бизнеса.

1. Сущность и основные формы современных международных банков

Рассматривая этот вопрос, необходимо заметить, что международные банки сами по себе не новое явление. Кредитная банковская сфера издавна была одной из самых динамичных и подвижных. Ей всегда была присуща относительная высокая степень интернационализации. С самого начала своего возникновения банковская деятельность не считалась ни с государственными, ни с экономическими границами. Но современная рыночная экономика приносит значительные изменения в систему и механизм функционирования международных банков.

В чем же новизна, особенности современных международных банков? К числу важнейших особенностей необходимо отнести следующие.

Во-первых, это крупнейшие банковские комплексы, играющие доминирующую роль на своих национальных рынках и на мировом рынке капиталов. Эту роль позволяют им играть огромные финансовые ресурсы, которые они контролируют.

Во-вторых, для них характерна высокая и возрастающая доля международных операций в их совокупной деятельности. Отсюда растущая зависимость их от внешнего рынка как в отношении мобилизуемых, так и используемых средств.

В-третьих, современные международные банки - это гигантские системы кредитных и других финансовых учреждений, способных оказывать любые услуги, которые может потребовать от них клиент. В последние годы их деятельность выходит все более за сферы чисто кредитно-финансового бизнеса. Это глубоко диверсифицированные финансовые организации.

В-четвертых, важным признаком современных международных банков является осуществление ими международных операций через сложную и широкую сеть их зарубежных филиалов, дочерних банков, тесно связанных между собой, находящихся в основных финансовых центрах, а также на национальных рынках многих стран.

В-пятых, примечательной особенностью современных международных банков является их тесная взаимосвязь, переплетение их капиталов и интересов. Несмотря на острейшую конкуренцию между ними, весьма типичной является сейчас тенденция к усилению картелизации международной банковской деятельности, фактический раздел мирового рынка капиталов между несколькими десятками банковских гигантов.

Исходя из этих особенностей, современные международные банки можно кратко охарактеризовать как гигантские кредитно-финансовые комплексы

универсального типа, располагающие широкой, разветвленной и тесно интегрированной системой зарубежных учреждений и участия, тесно сотрудничающие друг с другом и контролирующие операции на мировом рынке.

Среди различных форм и видов современных международных банков необходимо выделить два основных типа: транснациональные банки и межнациональные. Прежде чем перейти к анализу этих типов банков, необходимо отметить их принципиальное отличие друг от друга. Оно заключается в способе и характере организации международных операций. Первые осуществляют свою международную деятельность самостоятельно, вторые на основе интернационального сотрудничества, совместной деятельности разнациональных банков.

а) Транснациональные банки

Транснациональный банк (ТНБ) отличается от национального банка, даже самого крупного, прежде всего наличием зарубежной институциональной сети (филиалов, дочерних банков, представительств, контор и т.д.). И национальный банк может активно участвовать в международных операциях, например, в финансировании внешней торговли, в предоставлении кредитов. ТНБ же за границу переносит (транснационализует) не только активные операции (займы, кредиты и другие услуги), но и часть собственного капитала, своей организационной структуры, а также формирование депозитной базы.

В этой связи важно выяснить организационные формы транснационализации бизнеса ТНБ, а также методы функционирования международной сети ТНБ.

Необходимо заметить, что зарубежный аппарат ТНБ - это не просто сумма «опорных точек» в различных странах, а целый взаимосвязанный (с использованием новейших средств связи) сложный организм. Этот организм, действующий на основе централизованного руководства и единой глобальной стратегии и тактики, подчинен интересам центрального, головного банка, носящего по форме и существу организационные черты холдинга. Рассматривая организационную структуру, системы управления зарубежным аппаратом ТНБ, важно подчеркнуть, что они могут различаться в каждом конкретном случае. Однако основные элементы ее в целом однотипны. Это - корреспондентские связи, банковские представительства, участие в капитале зарубежных банков, дочерние учреждения, филиалы и отделения за рубежом. Издавна наиболее распространенной формой осуществления банками иностранных операций было установление корреспондентских связей с банками различных стран.

Такая форма международных банковских связей характеризуется следующими особенностями: она весьма удобна и целесообразна, когда банки осуществляют со своими зарубежными клиентами лишь отдельные, разрозненные операции. В этих условиях банки-корреспонденты выполняют отдельные поручения, даваемые им друг другу, обычно на взаимной основе;

корреспондентские связи банков обычно основываются на взаимном открытии банками специальных счетов, на которых хранятся определенные суммы средств; за осуществление корреспондентских услуг банками взимается определенная комиссия. У многих банков число зарубежных корреспондентов измеряется тысячами. Например, у лондонского «Мидлэнд бэнк» оно достигает 20 тыс.

Среди различных форм непосредственного «присутствия» на иностранных рынках наиболее простой является так называемые представительства: Простота и специфика этой организационной формы транснационализация банковского бизнеса заключается в следующем:

- для открытия представительства в других странах обычно банки не нуждаются в разрешении своих властей. В свою очередь во многих странах представительства иностранных банков не рассматриваются как предприятие, и процедура выдачи разрешения на их создание упрощена. Не случайно с них очень часто банки начинают освоение иностранных рынков, производит своеобразную разведку ситуации;

- очень часто интересы иностранных банков в той или иной стране «представляются» гражданами этой страны, в конторе которых и размещается само представительство;

- они не занимаются непосредственно коммерческой деятельностью (или не должны заниматься). Они выполняют следующие функции: подыскивание новых операций для своего головного банка: сбор информации, которая может заинтересовать головной банк, рекламная деятельность; оказание услуг самого различного рода бизнесменам, приезжающим в командировку в данную страну; часто «сводят» клиентов головного банка с местными фирмами.

Наиболее действенной и распространенной формой непосредственного «присутствия» ТНБ в чужих странах является создание (или поглощение) ими зарубежных дочерних банков, филиалов, отделений.

Функционирование зарубежной сети ТНБ базируется на определенных принципах: специализация на определенных видах деятельности; географическая и функциональная диверсификация подразделений и операций; осуществление внутрикорпорационного кругооборота финансовых ресурсов с использованием механизма трансфертных процентных ставок; «компенсация рентабельности» одних подразделений за счет других в рамках стратегии максимизации прибыли всего банка.

В заключении необходимо отметить причины, объясняющие возможность формирования и функционирования банков-гигантов, каковыми являются ТНБ, ведущие борьбу почти в одиночку: огромная финансовая мощь, экономическая сила таких банков, разносторонняя помощь и поддержка национального государства в их глобальной деятельности; огромный зарубежный сектор, сотрудничество с другими ТНБ в борьбе с общими конкурентами.

б) Межнациональные банки

Наряду с ТНБ на мировых рынках капитала особая роль принадлежит межнациональным банкам. Такие банки функционируют на основе различных форм сотрудничества между разнонациональными банками. Среди этих форм сотрудничества выделяются в настоящее время следующие: оказание взаимных услуг, в т.ч. на основе корреспондентских связей; обмен акциями, международная эмиссия акций банков¹; проведение согласования политики, координации действий в целом или по отдельным вопросам; осуществление совместных операций; личная уния²; образование совместных учреждений, консорциумов, клубов.

Одной сравнительно новой формой международного сотрудничества банков является создание межнациональных (многонациональных) банков, т.е. банков, в которых международной является как их деятельность, так и состав капитала и система управления. Среди таких банков особая роль принадлежит двум формам: консорциумам (консорциальным банкам) и банковским клубам.

Причины, объясняющие возможность и необходимость возникновения таких феноменов следующие. Во-первых, острая и обостряющаяся борьба на мировых рынках капитала; во-вторых, в настоящее время стремительно возрастают суммы заимствований на внешних рынках для финансирования крупных экономических проектов, решения проблем дефицита госбюджета, платежных балансов, внешнего долга. Отдельные банки не в состоянии удовлетворить такие потребности; в-третьих, в острой конкурентной борьбе банки должны оказывать многие услуги своим клиентам в различных точках планеты. Отдельный банк не в состоянии охватить функционально и географически эти проблемы.

Рассмотрим особенности двух основных форм межнациональных банков.

Консорциальные банки («джойнт венчурз») характеризуются следующими чертами: они считаются собственностью нескольких (иногда нескольких десятков) банков, ни один из которых не имеет над ними полного контроля; это постоянно действующие кредитные институты; их деятельность носит универсальный характер, включая коммерческие и инвестиционные кредитования, эмиссионную деятельность и т.д.; важно подчеркнуть, что они

¹ Держателями акций «Бэнк оф Америка» являются банки 67 стран мира. Вот почему отчеты банка публикуются на 5 языках (европейских) и на японском. В 50 крупнейших банках мира еще в начале 70-х гг. насчитывалось 156 взаимоотношений. И этот процесс продолжается: до 10% акций «Чейз Манхэттен бэнк» находится в руках иностранцев, почти 20% - «Дойче банк» и т.д.

² Личная уния является одной из действенных форм международного сотрудничества банков, а вместе с тем образования и усиления власти международных банков. Выделяют две формы личной унии: 1) личные связи, основанные на родственных узах; 2) личные связи, основанные на общности деловых интересов. Вторая форма сейчас преобладает по двум причинам: редкая сфера деятельности требует так мало первоначальных затрат капитала, вообще собственного капитала, как банковская сфера, но здесь очень важны репутация (репутация) руководителей банков, их опыт и профессионализм. Во-вторых, это связано с активной миграцией банковского капитала, с созданием международных сетей филиалов и дочерних компаний, консорциумов и клубов, система личной унии включает в себя следующие элементы: введение в состав управляющих или наблюдательных советов иностранцев, сотрудников зарубежных банков; участие представителей иностранных банков в совещательных и консультативных советах по международным вопросам; международное перемещение банковских менеджеров; личные связи (в форме консультаций) банков с правительственным аппаратом.

весьма выгодны как для учредителей, так и для клиентов. Для первых выгода заключается в том, что позволяют быстро собирать и предоставить огромные суммы кредитов; помогают учредителям обходить ограничения для национальных банков. Для вторых выгода заключается в том, что при организации финансовой операции и при получении различных услуг клиент не должен обращаться сразу к нескольким кредитным институтам.

В настоящее время таких консорциальных банков насчитывается свыше 500 (в 1985 г. - свыше 400), причем свыше 85% их созданы со второй половины 60-х годов. В Лондоне насчитывается более 30 международных консорциумов (определяющим для существования клубов является наличие высокоразвитой кооперации членов; клубы обычно имеют общий секретариат и весьма широкий набор различного рода формальных и неформальных контрагентов между участвующими банками).

Цели и функции международных банковских клубов заключается в следующем: взаимное обязательство обслуживать («как лучшие друзья») территории своих сфер клиентов других банков-членов клуба; взаимный обмен информацией; совместная подготовка кадров; соблюдение принципа не нанесения ущерба прочим членам клуба, т.е. банки обычно воздерживаются от действий, которые нарушают интересы «союзников».

В заключении необходимо сделать определенные выводы и обобщения. Во-первых, в настоящее время банки используют разнообразные методы, способы и организационные формы интернационализации и глобализации своего бизнеса. Во-вторых, ведущие банки мира объединены практически в единый международный картель. В каждой сфере международной деятельности господствуют определенные банковские группы, не терпящие аутсайдеров. В-третьих, наличие крупных ТНБ, переплетение капиталов банков-гигантов разных стран, тесное и все более углубляющееся сотрудничество между ними создали условия, когда весь мир оказался опутан прочной паутиной власти и контроля нескольких десятков крупнейших банков. В-четвертых, международные банки могут осуществлять свой глобальный бизнес лишь на основе диверсификации их функций.

2. Диверсификация функций международного банковского бизнеса

Рассматривая этот вопрос, необходимо, прежде всего, определить причины, обуславливающие одну из важнейших закономерностей развития мирохозяйственных связей, каковой является диверсификация международного банковского бизнеса. При этом целесообразно выделить две группы причин: причины, предопределяющие возможность и причины, предопределяющие необходимость такой диверсификации. Среди причин первой группы выделяют такие, как огромная финансовая мощь банков; наличие развитой международной банковской инфраструктуры; нарастающий спрос на широкий круг услуг банков, на международном уровне регулирующие (сдерживающие) меры официальных органов осуществляются меньше: максимизация прибыли происходит не столько благодаря разнице в процентных ставках, сколько в

сборах за многие услуги, вторая группа причин включает следующие: нарастающая конкуренция на мировом кредитно-финансовом рынке, как со стороны банков, так и других экономических субъектов, стремление закрепиться прочнее на рынках или отвоевать новые позиции; стремление обойти те или иные валютные, кредитные, организационные и другие ограничения.

Таким образом, тенденция к глобальной диверсификации связана в значительной мере со стремлением международных банков создать универсальные финансовые комплексы, которым легче было бы контактировать с клиентами.

В чем же конкретно проявляется глобальная диверсификация ТНБ?

Хотя у банков разных стран, даже у отдельных ТНБ одной страны, своя собственная специфика в глобализации своей деятельности, можно все-таки выделить два основных направления, в котором она осуществляется. Во-первых, это структурные изменения в системе традиционных ссудно-деPOSITных операций. Во-вторых, готовность и способность оказывать любые услуги, которые может потребовать от ТНБ клиент, даже если они далеки от традиционной деятельности банков.

В структуре операций ТНБ в настоящее время выделяются три основные группы: депозитно-ссудные и расчетные операции эмиссионно-учредительские операции; а также определенные новые виды услуг.

Рассматривая первую группу операций, важно и необходимо выделить в ней, прежде всего, особенности интернационализации и транснационализации пассивных операций (формирование депозитной базы ТНБ) и активных (непосредственных кредитных операций).

Обратимся к проблеме интернациональной диверсификации депозитной базы ТНБ. Характеризуя глобальную диверсификацию пассивных операций ТНБ, необходимо выяснить количественные и качественные изменения в структуре источников накопления пассивов международных банков, а также принципы формирования их депозитной базы. Эти изменения проявляются в том, что усложняется социальная и организационная структура вкладчиков, депозитариев, расширяется география источников накопления ссудного капитала, в т.ч. за счет и на основе широкой сети корреспондентских связей и зарубежных филиалов и дочерних учреждений ТНБ. Важно при этом подчеркнуть, что ТНБ пользуются двумя основными принципами формирования разбросанной по всему миру их депозитной базы: 1) мобилизовать средства там, где это наиболее удобно и перемещать гуда, где их использование наиболее выгодно; 2) осуществлять централизованный контроль над депозитной базой ТНБ.

Представляя второй принцип, нужно охарактеризовать существенные обстоятельства, вызывающие необходимость такого контроля. Первое обстоятельство связано с тем, что в каждом из таких комплексов составляется единый баланс поступления и использования депозитов в месячном исчислении во всех районах деятельности ТНБ. Поддержание достаточно высокого уровня ликвидности, т.е. соотношения притока и расходования депозитных ресурсов

составляет одну из центральных задач менеджмента ТНБ. Второе. Специфические особенности формирования общих депозитов ТНБ, связанные с интернационализацией, состоят в воздействии на него государственных мер регулирования экономики в принимающих странах. Это требует от ТНБ четкости централизованного управления, организационной и функциональной гибкости. Этому обстоятельству (гос. регулирование) ТНБ противопоставляют изворотливость в выборе вывесок и форм для своих заграничных подразделений, третье обязательство связано с «многовалютным» аспектом депозитной базы. Это требует от ТНБ организации четко надлежащей системы управления валютными операциями, в том числе руководства «валютным равновесием» депозитной базы.

Приступая к выяснению особенностей глобальной диверсификации активных функций ТНБ, необходимо выделить среди них и проанализировать три следующие основные группы: кредитные операции, расчетные и эмиссионно-учредительские.

Характеристика интернационализации диверсификации кредитных операций ТНБ требует, прежде всего, определения за счет чего, или на основе чего она осуществляется. Особая роль в данном случае здесь принадлежит таким факторам, как расширение круга заемщиков, увеличение видов и масштабов кредита, рост числа и типов подразделений ТНБ, участвующих в кредитных операциях.

К числу важнейших видов активных функций ТНБ относят расчетные операции и ведение текущих счетов. Характеризуя эти функции ТНБ, необходимо обратить особое внимание на следующие положения. Во-первых, для привлечения корпоративной клиентуры банки уже давно берут на себя ведение счетов ТНК, организацию значительной части расчетной и учетной деятельности (весьма трудоемкой и ропотливой). Во-вторых, расширение и усложнение таких функций дает возможность ТНБ не только расширить источники доходов, но и позволяет им концентрировать у себя огромную массу ценной информации о положении клиентуры, и на этой основе контролировать ее, подчинять своим интересам. В-третьих, специфика этих операций, вызванная интернационализацией деятельности ТНБ, связана главным образом с валютными операциями. Важно при этом подчеркнуть, что если раньше ТНБ выступали только как посредники, покупая или продавая валюту для своих клиентов, то теперь они проводят сложную межстрановую систему расчетов корпораций. В-четвертых, рискованность валютных операций нередко приводит к большим потерям и банкротствам банков, но неизменно в выигрыше остаются банки-гиганты, ТНБ. Доходы от валютных операций занимают значительную долю в общих доходах ТНБ. В этой связи необходимо заметить, что огромные размеры валютного бизнеса ТНБ связаны с активизацией спекулятивных операций и операций по отмыванию «грязных» денег, обязанности по обслуживанию которых взяли на себя именно международные банки. В-пятых. С целью повышения эффективности расчетных операций, в первую очередь с инвалютами, ТНБ с 70-х годов вводят у себя специальную службу валютных дилеров, используют новейшую

электронно-вычислительную технику, создают единые компьютерные системы, а также сами занимаются деятельностью, связанной с продажей услуг ЭВМ, с компьютерным обслуживанием.

Одной из самых выгодных функций банков являются эмиссионно-учредительные операции. В связи с этим необходимо заметить, что до недавнего времени этой деятельностью, операциями инвестиционного характера могли заниматься только специализированные банки. В настоящее время положение заметно изменяется: в одних странах произошла практически отмена этого ограничения для коммерческих банков, в других - это делается исподволь, обходными путями. Одним из важнейших обходных путей является интернационализация функций банков, их транснационализация. Это выражается в том, что ТНБ форсируют создание за рубежом специализированных банковских институтов.

Чем же объясняется повышенный интерес ТНБ к эмиссионно-учредительским, инвестиционным операциям? Здесь необходимо назвать следующие причины: 1) эмиссия ценных бумаг, купля-продажа их означает (и обеспечивает) контроль над каналами мобилизации и движений долгосрочного заемного и собственного капиталов; 2) высокая прибыльность (гонорары) этих операций; 3) в собственности ТНБ в ходе этой деятельности оказываются значительные скопления акций промышленных корпораций, 4) мобилизуя капиталы для правительств различных стран через размещение огромных государственных займов, ТНБ устанавливают выгодные для себя связи с этими странами; 5) ТНБ, таким образом, самостоятельно выходят на международный рынок ценных бумаг, отвоевывают большую или меньшую часть весьма выгодного биржевого бизнеса.

Характеризуя эмиссионно-учредительскую деятельность международных банков, необходимо подчеркнуть, что особая роль в осуществлении этой деятельности ТНБ принадлежит трастовым операциям, т.е. доверительным операциям, или операциям по обслуживанию капиталов, переданных им. На доверительной основе для «Управления» ими от имени клиентов (собственников) С этой целью ТНБ создают трастовые отделы или трастовые дочерние банки. Трастовая деятельность ТНБ позволяет им укреплять связи с крупной корпоративной и многочисленной мелкой клиентурой, а также таким образом обходить ограничения для коммерческих банков в отношении инвестиционной (эмиссионно-учредительской) деятельности.

Особенно известна международная трастовая деятельность швейцарских банков. Размеры «управляемых» ими средств еще во второй половине 70-х годов оценивались в 200-250 млрд. долл. Многие трастовые фонды, управляемые ТНБ прямо или косвенно, были созданы еще в конце 60-х годов в «налоговых гаванях» - в Панаме, на Бермудских и - Багамских островах, в Люксембурге.

Мы рассмотрели вторую группу (категорию) операций банков, т.е. эмиссионно-учредительскую, или инвестиционную. Этот вид деятельности является сравнительно новой сферой для основной части именно ТНБ, выросших из крупнейших депозитных, коммерческих банков.

Вместе с тем процесс интернационализации производства, хозяйственных связей вызвал к жизни или стимулировал развитие целого ряда новых операций, осуществляемых банками, ТНБ. среди новых операций ТНБ необходимо выделить две группы: 1) так называемые «околобанковские», или («квазибанковские». К этой группе относятся такие операции как лизинг, факторское обслуживание, ипотечный кредит, операции с недвижимостью, а также другие финансовые услуги (страхование, консультации по финансовым вопросам и т.д.); 2) нефинансовые услуги-консультации, в т.ч. проектно-консультационного (инжинирингового) характера, обслуживание туризма и т.д. Все эти и другие операции ТНБ рассматриваются в специальных темах. Здесь лишь отметим, что большинство новых операций ТНБ связано главным образом с обслуживанием международной сети ТНК.

В заключении необходимо сделать определенные выводы. Во-первых, для современных международных банков характерна глобальность и универсальность операций. Во-вторых, финансовая мощь и мобильность организационной структуры ТНБ позволяет им успешно обходить любые преграды для диверсификации операций банков осуществляется на основе широкомасштабного экспорта ссудного, банковского капитала в различных формах. В результате формируется международный рынок капиталов.

Раздел II. Мировой рынок капиталов

1. Сущность, структура, функции мирового рынка капиталов.
2. Система международного кредита.
3. Международный рынок облигационных займов.

1. Сущность, структура, функции мирового рынка капиталов

Выяснение сущности современного мирового рынка капиталов требует рассмотрения следующих вопросов: определение, причины возникновения и развития; основные функции и инструменты; структура; его основные субъекты, участники.

В наиболее общем плане рынок капиталов представляет собой экономический механизм перераспределения денежных средств между странами, регионами, механизм их продвижения от кредиторов к заемщикам при помощи посредников. Такой особый перераспределительный посреднический механизм в итоге длительного исторического развития оформился в специфическую экономическую систему.

Это развитая, устойчивая система, обладающая такими характеристиками как целостность, структурность, взаимозависимость и иерархичность (субординация) составляющих элементов, продолжает активно эволюционировать.

В этой связи следует заметить, что вплоть до 50-х годов XX в. международные рынки ссудных капиталов являлись, по сути, частью

национальных рынков (в начале преимущественно Англии и Франции, а затем США) На этих рынках иностранные заемщики получали необходимые им средства,

Крупнейший национальный рынок, на котором была сосредоточена главная масса ссудного капитала, ведущие банки и биржи (фондовые), являлся также центром мирового рынка капиталов.

Возможность национального рынка ссудного капитала выступать в качестве международного обусловливается тем, что эти два вида рынков обладают в основном сходными механизмами, структурами, участниками. функциями. И самое главное тем, что объектом обоих рынков являются деньги, имеющие способность приносить проценты.

Но различия все же имеются. Во-первых, национальный рынок - это система ссудных и заемных операций резидентов в национальной валюте на территории страны ее происхождения, а также заимствования резидентов в иностранной валюте и нерезидентов в местной валюте («иностранные кредиты»). Международный рынок - это система ссудно-заемных операций в валюте вне страны их происхождения, операций, в которых заемщик не должен быть резидентом страны происхождения данной конкретной валюты. Во-вторых, международный рынок гораздо в меньшей мере подвергается регулированию со стороны национальных правительств. В-третьих, сегодня фактор национального происхождения денег теряет свое значение, т.к. международная миграция капиталов приняла огромные масштабы и стала значительно более динамичной.

Принципиально новым этапом в развитии международного рынка ссудных капиталов становится конец 50-х - начало 60-х годов. Именно с этого времени формируются собственно международные рынки капиталов и причины тому следующие: ускорение процесса интернационализации хозяйственных связей, в т.ч. международной торговли, международного инвестирования, что требует соответственного расширения и международных банковских операций; введение с конца 50-х годов обратимости валют основных развитых стран; демонетизация золота; национальные денежные рынки, регулируемые национальными законодательствами, не могут удовлетворять требования ТНК, ТНБ и других участников международных экономических отношений.

Рассматривая современный международный рынок капиталов, необходимо особое внимание обратить на следующие положения. Во-первых, этот рынок сначала возникает и функционирует как рынок евродолларов³.

Кроме общих причин, формирование именно евродолларового рынка стимулировалось двумя обстоятельствами. А именно: либерализацией валютных режимов в этот период в Западной Европе, с одной, стороны, и ужесточение валютных ограничений в США, с другой; а также формированием огромных сумм «горячих долларов» в результате нарастающего дефицита

³ Евродоллары - долларовые купюры, не попадающие под регулирование со стороны правительства США.

платежного баланса США. В дальнейшем, с расширением купли-продажи других валют, формируется рынок евровалют.

Во-вторых, это специфический международный рынок ссудных капиталов. Специфика его заключается в следующем:

- операции осуществляются в евровалютах, т.е. валютах, в которых банки осуществляют операции за пределами стран-эмитентов этих валют (еврофунты, еврофранки и т.д.);
- автономность, фактическая неподконтрольность национальным правительствам и центральным банкам;
- высокая и возрастающая степень диверсификации валютного компонента. Кроме доллара, европейских валют в эту систему включается цена и др. валюты.

В-третьих, с 70-х годов евторынки претерпели ряд изменений в своей географической и институциональной структуре: рынок евровалют вышел далеко за рамки европейских границ; был создан рынок азиатских долларов с центром в Сингапуре⁴. Операции с евровалютами (или точнее - с интервалютами) получили широкое развитие в таких «налоговых гаванях», как Багамские и Каймановы острова, Панама, Бахрейн, а также в США и в Японии⁵. Сущность международного (как и национального) рынка капиталов проявляется в его функциях, инструментах, формах.

Среди функций этого рынка необходимо выделить следующие основные: 1) мобилизация денежных средств и трансформация их в ссудный капитал, т.е. посредничества между кредиторами и заемщиками; 2) формирование цены ссудного капитала (процентной ставки); 3) эмиссия, купля-продажа ценных бумаг; 4) обслуживание других мировых рынков; 5) отмывание «грязных денег», т.е. обслуживание «теневой экономики».

Функции определяют систему инструментов, с помощью которых осуществляются операции на рынке капиталов. Важно заметить, что в настоящее время насчитывается несколько десятков таких инструментов, среди которых необходимо выделить такие, как векселя, банковские акцепты, депозитные сертификаты, облигации, евровалюты, международные акции, международные кредиты, переуступаемые соглашения т.д.

В настоящее время насчитывается несколько десятков новых финансовых инструментов, т.е. в несколько раз больше, чем их возникло за первые 70 лет XX века. Но время от времени происходят заметные изменения в структуре этих инструментов. В этой связи важно заметить, что наличие огромного

⁴ Официальные фонды в Сингапуре к 1991 г. составили 200 млрд. долл. (БИКИ - 1992 - № 116. С. I.

⁵ В 1981 г. в США, в Нью-Йорке создана по образцу евторынков «Международная банковская система» (зона). Отделения банков в этой зоне действуют на правах «оффшорных учреждений», т.е. освобождены от налогов в т.ч. и отчислений, а бюджет со сделок с банками, расположенными в других штатах (т.е. за пределами Нью-Йорка). К банкам не предъявляют резервных требований, ограничений на процентные ставки они могут свободно принимать депозиты от иностранных контрагентов и предоставлять им кредиты. В декабре 1980 г. аналогичная международная банковская зона была открыта в Токио.

количества кредитно-финансовых инструментов свидетельствует о многофункциональной структуре мирового рынка ссудных капиталов.

По характеру распределения ресурсов на этом рынке различаются два вида: первичный и вторичный. Первый явно служит для первичного распределения капиталов, т.е. налицо кредиторы и заемщики. Вторичный рынок имеет свои особенности: 1) здесь происходит лишь смена владельцев долговых обязательств (ценных бумаг), т.е. величина ресурсов первоначального заемщика не изменяется, 2) именно вторичный рынок обеспечивает бесперебойность функционирования всего рынка ссудных капиталов; 3) гарантирует инвестору возможность реализовать его активы; 4) позволяет объективно оценивать текущую стоимость того или иного актива; 5) создает предпосылки для удлинения сроков кредитования.

С точки зрения объектов и сроков операций на рынках ссудных капиталов различаются два сегмента: денежный рынок и рынок капиталов.

Денежный рынок - это рынок относительно краткосрочных операций (от нескольких часов до 1 года) преимущественно между банками и другими кредитно-финансовыми институтами. Важнейшим структурным элементом денежного рынка (как национального, так и международного) является межбанковский рынок, или рынок межбанковских депозитов. Он представляет собой систему отношений между банками по поводу взаимных краткосрочных необеспеченных ссуд (депозитов) на суммы не менее 1 млн. долл. В настоящее время краткосрочные межбанковские операции играют важную роль на любом национальном рынке, а на международном рынке на них приходится подавляющая часть всех кредитных ресурсов.

Рынок капиталов представляет собой долгосрочный сегмент рынка ссудных капиталов, включающий, прежде всего, выпуск облигаций и акции, а также их вторичные рынки. Специфика рынков капитала заключается в следующем. Во-первых, он служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов для правительства, корпораций и банков. Во-вторых, если денежный рынок представляет высоколиквидные средства в основном для удовлетворения временной потребности в ликвидности, то рынок капитала обеспечивает долговременную стабильность финансового положения и дает возможность планирования. В-третьих, рынок капитала включает в себя две основные разновидности: рынок международных кредитов и рынок ценных бумаг (еврооблигации).

В заключение необходимо сказать сделать следующие выводы. Во-первых, основой современного международного рынка капиталов является еврорынок, операции на котором осуществляются в валютах за пределами стран-эмитентов этих валют. Во-вторых, можно определенно утверждать, что только с развитием еврорынков, связавших воедино национальные рынки ссудных капиталов, начал складываться действителен международный кредитный механизм с собственной системой процентных ставок, концентрирующий спрос и предложение капиталов мировом масштабе.

Сущность международных рынков капиталов наглядно проявляется в его операциях, главными формами которых являются международные кредит и международные облигационные займы.

2. Система международного кредита

Рассматривая этот вопрос, необходимо выделить и проанализировать следующие проблемы: основные функции и цели международного кредита; структура; механизм международного кредитования, главные субъекты международного рынка кредитов.

Что такое международный кредит? Прежде всего - это форма движения ссудного капитала в масштабе мирового хозяйства, это вывоз капитала в ссудной форме. Вместе с тем, необходимо заметить, что такой кредит - это специфическая форма международных экономических отношений. Специфика заключается в том, что это отношения по поводу движения денежно-материальных ресурсов между странами на условиях возвратности, платности и срочности.

Сущность международного кредита наглядно проявляется в его функциях, а также в его целях и формах.

Среди функций международного кредита необходимо выделить, следующие: а) распределительная - распределение и перераспределение капиталов (и вместе с тем, производительных сил, факторов производства, ВВП) между странами и регионами); б) стимулирующая - поощрение международного обмена деятельностью национальных хозяйств; в) регулирующая функция используется в качестве средства регулирования мировой экономики, мировой политики.

Рассматривая цели международного кредита, необходимо различать цели кредиторов и цели заемщиков. Цели кредиторов: 1) повышение эффективности, рентабельности своего бизнеса, максимизация прибыли; 2) проникновение и завоевание рынков сбыта (финансируя экспорт товаров и услуг); 3) создание благоприятных экономических и политических условий для предпринимательской деятельности в других странах; 4) достижение определенных политических целей. Цели заемщиков: 1) решение проблемы импортных поставок, проблемы нехватки собственных финансовых ресурсов, проблемы дефицитов госбюджетов, платежных балансов; 2) повышение эффективности функционирования отдельных предприятий, отраслей, экономики в целом.

Роль кредита в развитии рыночной экономики чрезвычайно высока и продолжает возрастать. Достаточно сказать, что объем внутреннего кредита США к началу 1990 г. достиг 4.18 трлн. долл. (что почти эквивалентно их ВВП). Еще большее значение имеет международный кредит в развитии мирового хозяйства, отдельных национальных экономик. Об этом свидетельствуют следующие данные: общая сумма непогашенных международных банковских кредитов возросла с 4 трлн. долл. В 1985 г. до 6,3

трлн. К началу 1992 г.⁶. В этой связи весьма важно обратить внимание на одно существенное обстоятельство. Речь о том, что свободных ((первичных) - А.С.) капиталов в мире недостаточно. Так, в 1991 г. свободный капитал (предложение) в мировом кредитном рынке составлял 14 млрд. долл., а общий спрос на такой капитал - 170 млрд., т.е. дефицит на рынке ссудных капиталов достиг 30 млрд. долл.⁷

Система современного международноу кредита включает различные формы и виды и отличается определенной сложностью. Характеризуя эту структуру, необходимо сгруппировать формы и виды по определенным признакам. Так, по характеру обеспечения различаются две основные формы кредита - обеспеченный и необеспеченный, или бланковый. Первая форма в свою очередь включает в себя следующие виды: 1) учет векселей и ссуды под векселя; 2) подтоварные кредиты, в т.ч. под товары потребительского назначения; 3) ссуды под недвижимость; 4) ссуды под ценные бумаги. Необеспеченный кредит выдается под обязательства должника погасить его в определенный срок. Обычно документом по этому кредиту служит соло-вексель с одной подписью заемщика. Разновидностью бланковых кредитов является контокоррент - единый счет, на котором учитываются все операции банка с клиентом.

По экономическому содержанию международные кредиты подразделяются на коммерческие, связанные с внешнеторговыми операциями, которые могут использоваться на любые цели, включая погашение задолженности инвестирование в ценные бумаги, прямые капиталовложения и т.д. Финансовое кредитование - это предоставление средств в денежно-валютной форме. Различаются два основных вида операций, связанных с международным финансовым кредитом: 1) собственно кредиты (главным образом банковские); облигационные займы. В свою очередь каждый из этих видов имеет свои разновидности

Основу международных кредитов составляют заимствования на еврокредитном рынке. На этом рынке выделяются следующие формы кредитных операций (сделок): 1) краткосрочные кредиты, 2) среднесрочные и долгосрочные. Анализируя эти кредиты, важно обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, краткосрочные евродепозитные кредиты - это денежные ссуды - и характеризуются следующими особенностями: а) это, как правило, межбанковские операции сроком от 1-5 дней до 1 года; б) если срок кредита не превышает 6 месяцев, то кредиты предоставляются по твердой процентной ставке; в) осуществляются по телефону, а затем телексом или телеграфом с получением в тот же день телеграфного подтверждения этим же каналом. Они выступают единственным документом, подтверждающим сделку. Во-вторых, среднесрочные кредиты в течение долгот времени оставались наименее развитой сферой международноу рынка капиталов, Резкий рост в

⁶ См : Волынский В С. Кредит в условиях современного капиталистического мира. - М:1991.-С.53-54; Внешняя торговля , 1993. № 11. с. 17

⁷ Внешняя торговля - 1991. - №8. - С.17

этой области начался лишь в 70-х годах с развитием так называемых «ролловерных» или «возобновляемых» кредитов⁸.

Особая роль в системе международного кредита принадлежит механизму или условиям его осуществления. Рассматривая эту проблему, необходимо обратить внимание на следующие положения. Первое: условие международного кредита определяется состоянием международного рынка капиталов, количеством и структурой его субъектов, экономической и финансовой политикой государств и международных организаций. Второе: эти условия фиксируются в кредитном договоре между кредитором и заемщиком. Третье: механизм международного кредита включает строго определенные элементы (условия). Среди этих условий необходимо выделить и охарактеризовать следующие. Во-первых, валюта кредита и валюта погашения. Здесь важно подчеркнуть, что поскольку валюта кредита не всегда совпадает с валютой погашения, постольку в кредитных соглашениях должны оговариваться способы компенсации (индексации) в случае применения курсов валюты кредита и валюты погашения.

Во-вторых, при этом следует различать сумму задолженности по основному долгу и сумму задолженности по процентам. В-третьих, срок кредита. Это условие является важным средством конкурентной борьбы на рынках капиталов. В-четвертых, условия погашения кредита, которые подразделяются на четыре разновидности: 1) с равномерным погашением равными долями в течение согласованного срока; 2) с неравномерным погашением в зависимости от зафиксированного в соглашении принципа и графика; 3) с единовременным погашением всей суммы сразу; 4) равные годовые взносы основной суммы займа и процентов.

В-пятых, чрезвычайно важным условием международного кредита является стоимость или цена его обслуживания, которая включает определенные элементы (процентная ставка, издержки банковского обращения, комиссии и сборы, страховая премия и др.). Необходимо подчеркнуть, что среди этих элементов различаются основные (т.е. часть стоимости кредита, выплачиваемая непосредственно кредитору) и дополнительные (выплачиваются третьим лицам - посредникам). Рассматривая основной элемент стоимости кредитов - процентную ставку - необходимо охарактеризовать две ее разновидности (фиксированную и плавающую, или колеблющуюся⁹), а также определить особенности, принципы формирования

⁸ Ролловерный кредит - это кредит с периодически недосматриваемой процентной ставкой. Весь договорной срок разбивается на короткие периоды (3-6 месяцев), а твердая процентная ставка устанавливается только для первого этапа. Для каждого последующего она корректируется с учетом изменения процентных ставок, валютных курсов. Иными словами, ролловерный кредит позволяет избежать рыночного риска как кредитору, так и заемщику, т.е. позволяет без чрезмерного риска предоставлять кредиты на базе краткосрочных фондов. Если кредит средне или долгосрочный и темпы роста цен значительные, то в отличие от краткосрочных кредит предоставляется на условиях плавающих процентных ставок или возобновляемых условиях

⁹ Плавающая процентная ставка - это ставка по средне- и долгосрочным кредитам, размер которой не фиксируется на весь срок кредита, как это принято в банковском деле, а

процентных ставок на мировом рынке капиталов. Среди особенностей формирования ставок на международном кредитном рынке необходимо выделить следующие. Во-первых, все ставки на этом рынке носят ярко выраженный рыночный характер, т.е. все они тесно взаимосвязаны. Во-вторых, в соотношении между национальными процентными ставками и международными «первичными» практически всегда являются первые, т.е. в основе формирования процентных ставок на международном уровне лежат национальные ставки. В-третьих, в качестве базы для определения цены международных кредитов, еврокредитов берется ставка лондонского межбанковского рынка краткосрочных кредитов. Это объясняется двумя причинами: лондонский рынок - один из наиболее развитых крупных рынков (до 1/3 всего объема еврорынка) и один из самых доступных, т.е. с минимальными ограничениями.

Наиболее широкое применение получила ставка ЛИБОР - лондонская межбанковская ставка предложения средств. Это средняя процентная ставка, по которой банки в Лондоне предоставляют друг другу краткосрочные необеспеченные ссуды (от 1 мес. до 1 года). Как ставка предложения (размещения) денежных средств ЛИБОР обычно на 1/3 выше лондонской межбанковской ставки привлечения средств - ЛИБИД (LIBID London interbank bidrate).

Применяется также средняя между ЛИБОР и ЛИБИД ставка - ЛИМИН (London interbank mean rate - LIMEAN).

В большинстве случаев базисная ставка по соглашению калькулируется как средняя из ставок ЛИБОР для нескольких банков, которые могут быть комендонерами или же так называемыми справочными банками, перечень которых устанавливается кредитным соглашением. В этой связи важно подчеркнуть поскольку официальные органы производят фиксации ставок ЛИБОР, постольку в каждом кредитном соглашении оговариваются, какие ставки ЛИБОР имеются в виду.

В-четвертых, номинальная ставка, по которой предоставляется «возобновляемый» кредит, является суммой согласованной ставки ЛИБОР и установленной надбавки к ней («спред» и «маржа»). Размер «спреда» зависит в основном от общего положения на кредитном рынке, срока кредита, валюты кредита, но главное - от кредитоспособности заемщика. Кроме того, при становлении «спреда» принимаются во внимание риски всяческого рода. Здесь

стоит обратить внимание на следующее обстоятельство. Речь о том, что банки, особенно ТНБ, обычно не афишируют, что в дополнение к номинальной

периодически пересматривается. Время, в течение которого ставка остается на неизменном уровне (3-6 мес.), называется процентным периодом. Плавающие процентные ставки появились в конце 60-х годов в условиях высоких темпов инфляции. Таким образом, если срок кредита не превышает шести месяцев, то он, как правило, предоставляется по твердой процентной ставке, а если свыше, то - на условиях плавающих процентных ставок.

ставке; проценты по еврокредиту (ЛИБОР плюс «спред») они требуют от заемщиков за свои услуги различного рода комиссии и сборы. В частности заемщики оплачивают комиссию по обязательству и комиссию за управление. Комиссия по обязательству - это плата банку-кредитору за обязательство зарезервировать и предоставить в распоряжение заемщика необходимые кредитные ресурсы в течение установленного срока использования кредита. Причем эта комиссия исчисляется на всю сумму открытого кредита независимо от степени ее использования. Ставки такой формы комиссии обычно устанавливаются на уровне 0,1 - 0,3% годовых. Комиссия за управление также составляет 0,1 - 0,3% суммы кредита. Но эта форма комиссии значительно отличается от первого вида: она связана с проведением кредитных операций не отдельными банками, а банковскими консорциумами; она взимается в разовом порядке.

В последние годы значительно возрастает роль такого условия международного кредита, как защита от кредитных рисков. Последние представляют собой вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам. Существуют различные методы защиты от таких рисков, среди которых выделяются основные: гарантии первоклассных банков или государства, международных организаций; срочные валютные сделки; межфилиальные зачеты ТНК, ТНБ; досрочные погашения займов; валютные оговорки, включая индексацию контракта; страховые кредиты

Особенности организации и условия международного кредита в значительной мере зависят от состава основных участников кредитных операций, т.е. кредитов, заемщиков, их посредников. Поэтому весьма важно дать характеристику основных субъектов международного рынка капиталов. Но прежде необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство. Речь о том, что международное кредитование организационно связано с мировыми финансовыми центрами, или с центрами «оффшор»¹⁰.

Выясняя роль и значение таких центров в международном кредитовании, необходимо учитывать следующее. Во-первых, в настоящее время подавляющая часть операций на мировом рынке капиталов сосредоточена в 15 крупнейших финансовых центрах, в т.ч. в девяти развитых и шести развивающихся странах (Багамы, Бахрейн, Гонконг, Каймановы острова, Панама, Сингапур)

Во-вторых, эти центры контролируются транснациональными банками. Отсюда другая важная качественно новая сторона мировых финансовых центров. Она заключается в том, что мировые центры не рассматриваются сейчас как места зарождения и концентрации капитала, а выступают в роли диспетчерских пунктов уже накопленного международного капитала. Иными словами совсем не обязательно, скажем, Панаме иметь у себя развитую национальную банковскую систему, крупную и признанную всеми валюту, чтобы там появился мировой финансовый центр. Все что может быть

¹⁰ Термин «оффшорный» (oft shore - находящийся вне территории страны) и данном случае означает «находящийся» вне юрисдикции какого-либо государства)

сравнительно быстро организовано с помощью ТИБ, международной банковской системы международной валюты и интернационального рынка фондовых ценностей. Для ТНБ технически сейчас не составляет никаких трудностей, обосноваться в этой стране и проводить там крупные финансовые операции в евровалютах.

В-третьих, в связи с этим важно выяснить, какие условия необходимы для формирования мирового центра. Определяющими являются два: благоприятное для деятельности ТНБ законодательство; местоположение того или иного кандидата на роль такого центра. Не случайно, оффшорные счета в Лондоне имеют 360 банков, в Нью-Йорке - 260, в Токио - 180.

В-четвертых, на практике не сами по себе мировые финансовые центры осуществляют кредитные операции. Главные фигуры, субъекты здесь - кредиторы.

Среди кредиторов на современном международном кредитном рынке выделяются три категории: частные банки; государственные кредитно-финансовые учреждения; международные финансовые организации. Главная роль принадлежит первой категории, но, характеризуя эту категорию кредиторов, необходимо обратить внимание на следующие положения. Во-первых, если до недавнего времени подавляющая часть международных кредитов предоставлялась отдельными банками, то со второй половины 80-х годов - главным образом банковскими группами, синдикатами. Т.е. большая часть межгосударственных кредитов - это синдицированные кредиты. Важно поэтому выяснить причины таких изменений в межгосударственном кредитовании, выделив среди них такие, как усиление кредитных рисков, обострение конкуренции на кредитных рынках, возрастание суммы заимствований на этих рынках, необходимость ускорения организации и получения кредитов. Во-вторых, синдицированный характер международного Кредитования предопределяет определенную организационную структуру международных банковских синдикатов. Последние включают две основные группы банков (каждая из которых выполняет свои определенные функции) головные, или управляющие банки (финансовые менеджеры) и банки-гаранты (андеррайтеры). В-третьих, синдицирование международных кредитов определяет острую межбанковскую конкурентную борьбу. Характеризуя эту борьбу, следует подчеркнуть, что она ведется в двух плоскостях, на два С одной стороны, борьба между потенциальными головными банками, или банками-менеджерами за организацию синдикатов; с другой стороны - между банками-менеджерами и банками-андеррайтерами за распределение.

Наряду с частными банками широкое участие в международном кредитовании принимают участие государственные, правительственные учреждения. Представляя эту группу кредитов, необходимо обратить внимание на следующие отличительные особенности их кредитования: государственные кредиты, как правило, осуществляются в форме (по программе) экономической и военной помощи; поэтому представляются на льготных условиях в сравнении

с частными¹¹. Предоставление таких кредитов в большей мере преследует политические цели.

В качестве крупных кредитов в настоящее время выступают международные кредитно-финансовые организации, в т. ч. МВФ, МБРР и др. Кредиты таких организаций отличаются огромными суммами и определенными льготами.

В связи с возрастанием роли государственных и межгосударственных организаций на международном кредитном рынке в качестве кредиторов в условиях периодического обострения проблемы внешнего долга, неплатежеспособности немалого числа стран, доля частных банков в международном кредитовании несколько снижается. Но здесь важно заметить следующее. Частные банки в т.ч. ТНБ, попавшись в так называемую кредитную «ловушку», вынуждены продолжить дальнейшее кредитование с целью недопущения мирового кредитного кризиса, предотвращения обострения проблемы неплатежеспособности. Иными словами, кредиторы и заемщики находятся во взаимной зависимости.

Другой категорией основных субъектов на международном кредитном рынке являются заемщики. Характеризуя эту категорию современных, международных заемщиков, необходимо особое внимание обратить на следующие обстоятельства. Во-первых, настоящее время четко выделяются четыре основные группы: частные не финансовые компании: банки и другие кредитно – финансовые учреждения: национальные правительственные органы: международные организации, в т.ч. в первую очередь кредитно – финансовые.

Во – вторых, наблюдается острая конкурентная борьба между этими заемщиками за получение кредитов вообще, за получение кредитов на лучших кредитных условиях в особенности. Борьба обостряется в связи с тем, что свободных («первичных») капиталов на мировом рынке капиталов недостаточно, т.е. меньше, чем спрос на капитал.

В – третьих, международные финансовые заимствования распределяются далеко не равномерно, как и международное кредитование. Среди причин такой неравномерности особо необходимо выделить важнейшую – различный уровень кредитоспособности, платежеспособности стран и регионов.

В-четвертых, резкое возрастание объема международного заимствования со стороны государственных органов, правительств. Объяснение этому следует искать, в таких явлениях (присущих почти всем без исключения странам) как огромные хронические дефициты платежных балансов, а также госбюджетов.

В- пятых, международные организации, в т.ч. кредитно-финансовые, будучи крупнейшими кредиторами, в связи с возрастанием их участия в многосторонних акциях по урегулированию кризисов внешней задолженности, платежных балансов и в связи с нехваткой собственных финансовых ресурсов, вынуждены все чаще обращаться на международный рынок капиталов в качестве заемщиков. Таким образом, эти организации выступают в качестве

¹¹ В 1994 финансовом году США предоставили помощь 120 стран на сумму 13 млрд. долл. (в т. ч. 76% - экономическая помощь. 24%- военная), из них 35%- льготные кредиты, 65%- субсидии.

споеет рода посредников между интернациональными кредиторами и заемщиками.

В-шестых, крупнейшими конечными заемщиками на мировом рынке капиталов являются частные компании, в первую очередь ТНК. Среди причин, обуславливающих эту особенность на международном кредитном рынке, необходимо выделить три (роль каждой из которых в разные периоды различна): жесткая конкуренция; периодически нарастающий процесс слияний и поглощений; высокая и возрастающая степень интернационализации производства.

В-седьмых, если ТНК являются крупнейшими конечными заемщиками, то ТНБ - крупнейшими заемщиками-посредниками¹². В этой связи необходимо выяснить структуру источников формирования банковских пассивов в форме заимствования. Определив, что основными средствами заимствования являются межбанковские и внутрибанковские операции, необходимо обратить внимание на три следующие положения. Первое: основу внутрибанковских операции составляют сделки между главными банками и их зарубежными банковскими учреждениями, а также между сестринскими банками. Зарубежные филиалы ТНБ в финансовых центрах играют роль посредников между первичными источниками капиталов мобилизуемых ТНБ и их заемщиками в разных районах мира. Второе: сложная структура межбанковских и внутрибанковских переводов искажает реальную структуру источников привлечения и каналов использования ссудного капитала. Особая роль в этом искажении принадлежит финансовым центрам, расположенным «налоговых гаванях». Дело в том, что кредиты реально предоставляются и используются получателями далеко от этих центров, где их регистрация представляет собой чисто бухгалтерский трюк с целью максимизации прибыли. Третье для массовых скрытых или фиктивных переполюв каптала ТНБ используют разнообразные бухгалтерские манипуляции, среди которых стоит назвать следующие:

- если по налоговым, конъюнктурным или иным соображениям руководство банка хочет перевести средства из одного филиала (или нескольких) в другой, то в отчетах это оформляется как беспроцентный внутрикорпорационный кредит нуждающемуся в средствах подразделению. Тем самым значительная часть денежных ресурсов аккумулируется либо в филиале, расположенном в стране с пониженным уровнем налогов на прибыль, либо гам, где дорог ссудный капитал или ожидается повышение курса национальной валюты;

- в некоторых случаях один филиал банка переводит часть своих средств в другой путем покупки части его акций по очень высоким ценам. Через определенное время акции за минимальную плату выкупаются обратно прежним держателем - филиалом;

- зафиксированные на счетах филиалов взаимные операции часто фигурируют только на бумаге, реальный внутрибанковский перевод средств не

¹² Так общая сумма внешних обязательств банков США в конце 1990 г. составляла 733 млрд. долл. в сравнении с 151 млрд. в 1980 г. и 3,8 млрд. в 1969 г.

производится. Например, персонал филиала «Сити банк» на Багамских островах газета «Нью-Йорк тайме» характеризует как «в основном счетоводов», занимающихся только тем, что регистрируют в счетах этого филиала почти 20% всех заграничных кредитов банка¹³.

В заключение необходимо подчеркнуть, что с развитием рыночной экономики, с усилением степени ее «открытости» растут масштабы международного кредитования. Особенно быстрыми темпами расширяется международный рынок облигационных займов, т.е. второй вид международного финансирования.

3. Международный рынок облигационных займов

Характеризуя международный рынок облигационных займов, необходимо выделить и рассмотреть следующие вопросы:

1) специфика данной формы (сегмента) мирового рынка ссудных капиталов

2) эволюция этого рынка и причины ее обуславливающие; 3) особенности его в сравнении с международным кредитным рынком.

4) структура данного рынка, к т.ч. с функциональной и субъективно-институциональной точек зрения;

5) механизм или условия осуществления операций на этом рынке;

6) конкуренция на международном облигационном рынке;

Что же такое международный рынок облигационных займов, в чем его специфика как одной из форм (одного из сегментов) мирового рынка ссудных капиталов? Сущность, а вместе с тем специфика его заключается в том, что на этом рынке операции (кредитование и мобилизация финансовых ресурсов) осуществляется на основе эмиссии, купли-продажи долговых обязательств, в первую очередь облигаций.

С развитием рыночной экономики происходят значительные изменения (количественные и качественные) в системе международных облигационных займов.

Количественные изменения заключаются в росте или в снижении удельного веса облигационных займов в общей сумме заимствований на мировом рынке ссудных капиталов. В частности, сокращения наблюдаются с 30-х годов до конца 70-х, затем происходит резкое повышение удельного веса облигационного рынка в общем объеме международных финансовых операций.

Качественные изменения проявляются в следующем. Во-первых, международное кредитование все более осуществляется в форме его «секьюритизации», то есть усиленного использования ценных бумаг как метода мобилизации денежных средств. Во-вторых, любая международная ссуда приобретает форму ликвидного и свободно обращающегося на рынке актива, то

¹³ См.: Железова В. Ф. Клан 20- и -М.: 1981. – С.125.

есть посредничества банков между конечными инвесторами и заемщиками становятся ненужными, и они вступают в прямые отношения.

Каковы же причины возрастающей роли международных облигационных займов на мировом рынке капиталов? Среди них необходимо выделить следующие: 1) непосредственным толчком к секьютеризации послужил кризис платежеспособности многих стран, и не только развивающихся; 2) в связи с этим происходит значительное ухудшение финансового положения международных банков, накопивших в своих активах значительную сумму сомнительных долгов развивающихся стран; 3) ухудшение финансового положения банков, их международной ликвидности сопровождается переориентацией инвесторов с банковских депозитов на более надежные ценные бумаги, 4) в этих условиях крупные ТНК, используя систему международных телекоммуникаций, вынуждены создавать «внутренние банки» обслуживающие кредитно-финансовую деятельность корпораций.

Таким образом, важно подчеркнуть, что необходимость качественного изменения системы заимствования на международных рынках диктовалась, с одной стороны, потребностями заемщиков в более дешевых способах привлечения финансовых ресурсов и потребностями кредиторов в надежных инвестициях с другой стороны - стремлением банков сохранить утрачиваемые позиции на международных рынках капиталов, диверсифицировать источники доходов и повысить ликвидность.

В этой связи важно выяснить, каким образом и за счет чего происходит замещение банковских кредитов облигационными займами? Это может осуществляться различными способами, в том числе за счет разнообразных форм международных облигаций; за счет вторичного оборота кредитов (перепродажа участия в синдицированных кредитах); за счет превращения некоторых видов активов(кредитов) в своеобразные ценные бумаги путем формирования новых сегментов, рынка капиталов с использованием новых финансовых инструментов.

Каковы же особенности, характерные черты нивой системы международного кредитования (то есть кредитования на основе эмиссии ценных бумаг, размещения их на денежных рынках)? Во-первых, рынок ценных бумаг отличается широким кругом инвесторов кредиторов и возможностью переступить (передавать) долговые обязательства на вторичном рынке. Во-вторых, для инвесторов, в качестве которых выступают и банки, использование ценных бумаг несет снижение кредитного риска и высокую ликвидность инвестиций, а для первоклассных заемщиков - снижение стоимости привлекаемых ресурсов, расширение круга инвесторов, увеличение средних сроков заимствований. В-третьих, новая система кредитования является более гибкой и эффективной, поскольку она предусматривает использование различных способов, займет новация денежных средств.

Сущность международного рынка облигационных займов проявляется в его структуре. Рассматривая ее, необходимо, прежде всего, выделить два, так называемых, параллельных рынка. А именно: рынок традиционных облигационных займов и рынок еврооблигационных займов.

Характеризуя эти разновидности рынков облигационных займов, необходимо обратить внимание на следующие важные положения. Во-первых, иностранные облигации - это разновидность национальных облигаций. Их специфика связана лишь с объектом - эмитентом (заемщиком) и субъектом - инвестором (кредитором): они находятся в разных странах. Во-вторых, еврооблигации (еврозаймы) - это собственно международные облигации (займы). Они выпускаются международной Компанией и размещаются на вненациональных рынках. В-третьих, на практике границы между двумя типами займов очень расплывчаты и все более стираются. Так, единственным техническим отличием иностранных облигаций, например, в германских марках от облигаций в евромарках является то, что в размещении последних принимают участие иностранные банки. В-четвертых, в отличие от национальной практики рынки еврооблигаций не нашли своего оформления в виде какой-то международной фондовой биржи. Как те, так и другие котируются в большинстве случаев либо на Лондонской, либо на Люксембургской биржах, но покупаются и продаются они на неофициальных международных рынках, где постоянно работают 25 банков и брокерских домов. Общее же число институтов, которые время от времени прибегают к услугам этого рынка, достигает несколько сотен. В-пятых, в отличие от национальных облигационных рынков, на международном или на рынке еврооблигаций главными его субъектами являются иностранцы по отношению к стране, чью валюту они используют, и не подчиняются ни каким национальным правилам и условиям ведения операциями.

Среди главных участников, субъектов международного рынка облигационных займов выделяются три категории: эмитенты, подписчики, посредники.

Эмитенты - это экономические субъекты, выпускающие облигации или получатели займов (заемщики). Рассматривая эту категорию субъектов на облигационном рынке, необходимо выяснить, кто может выступать в качестве эмитентов, и каким образом (каковы формы) размещаются облигационные займы?

На современном международном облигационном рынке выделяются следующие категории эмитентов: официальные государственные институты (центральные и провинциальные правительства, государственные организации, министерства финансов и т.д.); торгово-промышленные корпорации, в основном ТНК; кредитно-финансовые учреждения, главным образом банки и страховые компании; международные кредитно-финансовые организации. Необходимо подчеркнуть, что удельный вес каждой из этих категорий в различных странах, на различных рынках разный. Но прослеживается определенная тенденция к росту доли частных корпораций и кредитно-финансовых учреждений. Так, доля частных корпораций США на облигационных рынках (включая иностранные и международные) возросла за 1981-1991 гг. в 25 раз - до 277 млрд. долл., а министерства финансов - лишь в 3,4 раза.

Вместе с тем, здесь следует обратить внимание на одно важное обстоятельство. Речь о том, что среди эмитентов (в первую очередь банки и международные кредитно-финансовые структуры) многие являются не конечными заемщиками, а посредниками, приобретающими займы главным образом для того, чтобы финансировать конечных заемщиков, которым трудно получить займы непосредственно.

В этой связи необходимо выяснить формы размещения облигационных займов. В зависимости от того, кто размещает займы, различаются две формы: "косвенное" и "прямое" размещение. В первом случае размещение займов осуществляется с помощью посредников, во втором - самими заемщиками.

Второй основной категорией субъектов на облигационном рынке являются инвесторы- (вкладчики), или кредиторы. Иными словами, облигации размещаемых займов оседают у инвесторов. Характеризуя эту группу субъектов на международном облигационном рынке, важно обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, хотя сведения о конечных покупателях облигации на этом, рынке, как правило, отсутствуют, тем не менее, прослеживается определенная тенденция: индивидуальные инвесторы все более вытесняются институциональными вкладчиками капитала. К последним относятся, прежде всего, компании, центральные банки, пенсионные фонды, коммерческие банки с трастовыми фондами. Важно в этой связи заметить, что международные банки являются не только крупными эмитентами, но и основными инвесторами, т.е. круг замкнулся. Во-вторых, нередко облигации выбрасываются их владельцами на рынки, которые называются "вторичными". Причиной тому двоякого рода: "выброс" осуществляется со спекулятивной целью; "выброс" осуществляется с целью конверсии внешнего долга в прямые иностранные инвестиции как средство решения проблемы платежеспособности корпорации или страны.

Третьей категорией субъектов на международном облигационном рынке являются посредники, которые выступают в качестве непосредственных организаторов выпуска и размещения международных займов. Кто выполняет роль посредников? Эту роль могут выполнять отдельные банки, но в большинстве своем организаторами облигационных займов являются группы банков, объединенных в синдикаты.

Характеризуя эту группу субъектов, необходимо особо выделить и проанализировать три вопроса: организационная структура синдиката; формы отношений, который возникают при организации размещения (в данном случае косвенного) облигационных займов; задачи, выполняемые каждым из подразделений синдиката.

Какова же организационная структура синдикатов? Последний включаем в себя три категории банков: организатор синдиката (менеджер), андеррайтеры; члены групп продаж.

С учетом структуры синдиката и с учетом трех рассмотренных основных групп субъектов международного рынка облигационных займов (эмитенты, инвесторы, посредники) формируются следующие формы отношения: отношения между банками по поводу организации синдикатов, распределения

обязанностей, прибыли; отношения между банками - посредниками и инвесторами.

Отношения между банковскими синдикатами и заемщиками регулируются специальными соглашениями. Обычно заемщик приглашает определенный банк возглавить синдикат для размещения облигации. Для выбора такого банка проводятся конкурсы.

Вполне очевидно, что лишь крупный банк с опытом в международном эмиссионном бизнесе может возглавлять синдикат. Он должен располагать солидной финансовой мощью и соответствующими возможностями размещения займов. В помощь себе и для повышения своей финансовой силы организаторы синдиката иногда привлекают несколько банков в качестве помощников (коменеджеров).

Обязанности головного банка или банка-менеджера заключается в следующем: 1) проверка кредитоспособности эмитента и ответственность за переговоры о заключении соглашения с ним; 2) техническое ведение соглашения - организация необходимой документации, составление проспекта на продажу и ведение облигаций на биржу; 3) приглашение андеррайтеров и комплектование группы продажи; 4) взятие на себя (вместе с помощниками и андеррайтерами) риска всей операции по размещению облигаций; 5) взятие на себя лично размещения значительной части (до 25% суммы займа); 6) соглашение о гарантии займа обязывает эмитента к предоставлению ценных бумаг (облигаций), менеджера - к оплате их эквивалента.

Отношения между банками, участвующими в размещении займа, также регулируются специальными соглашениями об организации синдиката. По этому соглашению распределяются определенным образом обязанности и прибыли, (получаемые от посреднической деятельности) между банками - членами синдиката. В первую очередь головной банк приглашает определенные банки на роль андеррайтеров.

Роль андеррайтеров¹⁵ заключается в том, что они берут на себя гарантию размещения определенной части займа. Вместе с тем, если "группе продаж" не удастся разместить весь заем среди инвесторов (некоторые банки переоценили свою способность размещения), банки - андеррайтеры согласно своей гарантии о размещении должны приобрести непроданные облигации в соответствии со своей квотой.

Весьма важной в этой связи заметить, что приглашение банков выступать в качестве андеррайтеров делается нередко для поднятия престижа заемщика да и самих банков-андеррайтеров, т.к. их перечень публикуется в специальных объявлениях. Но здесь есть и свои минусы для заемщиков (эмитентов), т.к. увеличиваются их расходы на оплату посреднических операций. Конкретно число банков - андеррайтеров определяется размерами займа, и достигает от нескольких десятков до нескольких сотен.

¹⁵ Андеррайтер (англ. Underwriter) - поручатель - гарант; гарант при размещении ценных бумаг

Особая роль в деятельности синдиката принадлежит банкам "группы продаж", т.к. подавляющая часть эмиссии реализуется именно через эти группы. Банки-продавцы приглашаются организаторами синдиката для непосредственной продажи облигаций на рынке. Отношения между руководителями синдиката и "группой продаж" регулируются специальными "соглашениями о продаже", в котором, в частности, оговаривается сумма займов, которую может разместить каждый из банков-продавцов.

Выяснив структуру международного рынка облигационных займов, следует перейти к рассмотрению механизма условий его функционирования.

Рассматривая механизм организации международного облигационного кредитования, необходимо обратить особое внимание на следующие положения. Во-первых, поскольку подавляющая часть международных облигационных займов непосредственно осуществляется с помощью посредников, постольку банки (отдельные или синдикаты) покупают у эмитентов (займополучателей) весь заем (всю совокупность облигаций) на определенных условиях, по определенному кусу (курс принятия), а затем на свой собственный риск и за свой счет размещают облигации среди инвесторов. Во-вторых, банки организуют выпуск международных займов в двух основных формах: в форме общественного (открытого) размещения и в форме частного размещения. Во втором случае долговые обязательства продаются определенному ограниченному кругу инвесторов, а не вводятся в биржевой оборот. В-третьих, синдикат, выкупив облигации у эмитентов и распределив обязательства и гарантии по размещению займа между банками - членами синдиката, лишь после этого дает в прессе официальное объявление о займе.

Большое значение в организации и функционировании международного рынка облигационных займов имеют условия размещения таких займов. К числу основных условия относятся следующие: выбор валюты заимствования; сумма займов; стоимость займа; инструменты (формы) заимствования.

Международные облигационные займы (как и кредиты) размещаются в значительной мере (до 60 %) в долларах и гораздо меньше в одной из других валют. В месте с тем необходимо отметить определенную тенденцию к быстрому увеличению удельного веса таких валют, в которые осуществляются заимствования, как японская йена, германская марка, швейцарский франк, а также в последние годы-ЭКЮ.

Какова стоимость или цена международных облигационных займов? Рассматривая это, необходимо обратить внимание на следующие положения. Во-первых, если процентная ставка на еврокредитном рынке образуется из депозитной ставки международных банков в Лондоне "ЛИБОР" и надбавки к ней за банковские услуги (спред), то на еврооблигационном - на основании ставки "СИБОР" (Сингапурская межбанковская ставка по краткосрочным кредитам). Во-вторых, традиционно инвестиции в облигации обеспечивают инвестору фиксированный процент (купон), не меняющийся в течение всего их срока. Но развитие еврорынков, обострение конкуренции на рынках ссудных капиталов создали предпосылки для внедрения специальных международных облигационных займов с "плавающей" процентной

ставкой. В-третьих, прибылью банков-посредников на облигационном рынке является в первую очередь разница между курсом принятия (покупки облигации у эмитентов) и курсом продажи облигации инвесторам. В-четвертых, в определенных случаях банки-организаторы выкупки облигаций по согласованию с эмитентами изменяют курс продажи облигаций выше или ниже их номинала. Чаше всего курс облигаций отклоняется от номинала на 0,5-1%. Здесь стоит подчеркнуть, что для обеспечения

Реализации эмиссии банками-продавцами разрешается в случае необходимости продавать облигации со скидкой (бонификацией), если продажа осуществляется так называемым "признанным фондом-дилером", в первую очередь другим, банкам. Окончательному же инвестору эмитируемые облигации должны продаваться по единой цене. Банки, нарушившие это условие серьезно штрафуются.

Одним из важнейших элементов механизма осуществления международных облигационных займов являются инструменты размещения займов. Основным инструментом являются облигации. Различаются две основные формы международных облигаций: облигации, выпускаемые в одной стране, но продаваемые в другой; собственно международные облигации, т.е. облигации, в подписке которых принимает участие два или более инвестиционных банков, зарегистрированных в разных странах. В структуре инструментов облигационных займов с развитием рыночной экономике, мирохозяйственных связей происходят определенные изменения, инновации, нововведения. Эти изменения проявляются либо в возникновении новых видов инструментов; либо в совершенствовании уже существующих. В последние годы появляются так называемые "гибридные" формы ценных бумаг. Среди основных нововведений выделяются такие как облигации с плавающей процентной ставкой, "бросовые" облигации (по существу спекулятивные облигации, облигации эмитентов с неустойчивой финансовой базой), залоговые облигации, евроноты (краткосрочные обязательства с колеблющейся процентной ставкой), финансовые, фьючерсы и опционы, валютные и процентные "свопы"¹⁶, обменные облигации, т.е. облигации, которые могут быть конвертируемы в акции или имеют вариант (гарантию) на покупку акций компании - эмитента. Привлекательность облигаций с варрантом или конвертируемых облигаций заключается в том, что заем через выпуск таких облигаций обходится дешевле, чем через выпуск обычных твердопроцентных облигаций, т.к. не требуют оплаты банковских услуг.

Характеризуя международный облигационный рынок, важно выяснить количество банков, участвующих в облигационном бизнесе. В первую очередь как посредников, организаторов размещения займа. Отвечая на этот вопрос, необходимо обратить внимание на следующие обстоятельства. Во-первых, на еврооблигационном рынке доминируют 20-25 ведущих финансовых институтов

¹⁶ Операция "своп" представляет собой соглашение об обмене валютами. **Процентными** платежами и другими обязательствами на определенный срок с условием их обратного обмена по истечении данного срока.

в качестве организаторов новых международных эмиссий. Во-вторых, к этим ведущим банкам примыкает еще свыше 300 банков и брокерских компаний. По существу эти 350-370 финансовых институтов, входящих в международную Ассоциацию торговцев международными облигациями, монополизировали международный облигационный рынок. Во-вторых, число посредников на международном облигационном рынке заметно сокращается по определенным причинам. Среди последних стоит выделить три следующие. Первая – большое число посредников значительно усложняет и удлиняет путь прохождения облигации от эмитента до конечного инвестора, что приводит к увеличению стоимости облигации, к снижению ликвидности, уровня надежности вложений и облигаций. В результате многие второстепенные заемщики и посредники уходят с облигационного рынка. Вторая - значительное совершенствование системы международных телекоммуникаций, сопровождаемое упущением, удешевлением и расширением связей между различными рынками капитала, способствует ослаблению посреднической роли банков. Третья - нефинансовые крупные корпорации создают свои собственные "внутренние банки" , осуществляющие эмиссионную и управленческую деятельность в рамках ТНК.

Финансовый бизнес, в т.ч. особенно на международном облигационном рынке, весьма прибыльный. Поэтому здесь ведется острая конкуренция. Конкурентная борьба ведется за организацию синдикатов, за руководство синдикатами, сферы финансового "обслуживания", и особенно (в конечном счете) за распределение и присвоение доходов. Не случайно, в развитой рыночной экономике бизнес, связанный с еврооблигациями, называют "большой бизнес", имея в виду не сами размеры операций, а доходы которые получают по ним банки. В среднем банки получают вознаграждение за размещение еврозайма (в зависимости от срочности) от 2 до 2,5% его суммы, в т.ч. 0.375-0.5% за организацию займа, столько же - за гарантирование размещения и 1.25-1.5% - за реализацию займа непосредственным инвесторам.

Нижний уровень характерен для эмиссии до 5 лет, верхний - для эмиссий не менее 8 лет.

Международный облигационный бизнес (как и другие виды финансового бизнеса) считается в известной мере "засекреченной" сферой. Поэтому весьма трудно сказать, как распределяется вознаграждение между более чем 350 институтами, входящими в Ассоциацию торговцев международными облигациями. Но можно определенно утверждать, что считают специалисты, что подавляющая часть доходов поступает небольшой группе банков-гигантов, организаторов синдикатов. Выигрыш же основной массы банков, числящихся среди участников эмиссий, состоит, главным образом, в "престижной рекламе".

Поэтому острейшие противоречия возникают между узкой группой банков-организаторов и основной массой банков-андеррайтеров и банков-продавцов, отстаивающих свои интересы.

Напряженная, острая конкурентная борьба ведется между ТНБ за получение от клиентов мандата на организацию синдиката для размещения займа, так как организация займа приносит существенные выгоды ТНБ. Среди них (выгод) выделяются следующие: значительные прибыли; укрепление связи

с крупными корпорациями; создание лучших условий для получения депозитов, предоставление кредитов и оказания других услуг; создание рекламы, престижа данному ТНБ. Кроме того, монопольное положение по размещению облигаций банки используют и для того, чтобы открыть выгодные возможности для клиентов, особенно институциональных, с которыми банки поддерживают или хотят поддерживать тесные деловые отношения.

В этой конкурентной борьбе используются различные средства. Особое внимание стоит обратить на два следующих. Во-первых, пытаясь обойти конкурентов в борьбе за получение мандата на создание синдиката, ведущие банки нередко предлагают эмитенту условия, более льготные, чем те, на которые могут согласиться инвесторы. В этом случае возникают нереализованные займы (так называемые "подвальные займы"), т.е. облигации, останутся у андеррайтеров и лишь при определенных обстоятельствах могут быть проданы на "вторичном рынке" (чаще всего с потерями). В любом случае они отягчают ликвидность банков и подрывают авторитет руководителей синдикатов. Во-вторых, монополизация облигационного рынка позволяет банкам-гигантам использовать такой метод увеличения доходов и укрепления своих позиций, как "разводнение" эмиссии облигаций, т.е. осуществляют подписку на сумму, превышающую лимит займа. Иногда подписка в 10-20 раз бывает больше, чем установленная эмитентом, заемщиком, сумма.

Характеризуя конкуренцию на современном международном облигационном рынке, необходимо выделить следующие положения. Первое: острота конкурентной борьбы между организаторами эмиссии отчетливо прослеживается (отражается) в частой смене лидеров среди ведущих организаторов эмиссии в так называемых "списках бегов". Последние представляют собой таблицы, которые показывают, сколько капитала было мобилизовано тем или иным банком, выступавшим в качестве организатора займа. Второе: среди организаторов международных облигационных займов ведущее стабильное место занимают швейцарские банки. Но с конца 70-х годов возрастает роль на еврооблигационном банке американских, японских, германских, французских банков в качестве организаторов синдикатов. В 1981 г. впервые в числе 25 ведущих финансовых институтов на рынке еврооблигаций появился арабский банк (из Кувейта), что является признаком растущей роли арабских банков на этом рынке. Эта роль продолжает возрастать, что связано, в частности, с огромными финансовыми ресурсами, которыми располагают эти банки¹⁷, в т.ч. за рубежом. Третье: острая конкурентная борьба на облигационном рынках сопровождается определенными изменениями (инновациями) в системе финансовых инструментов, операций на этих рынках. В заключении необходимо сделать следующие выводы и обобщения. Во-первых, в развитии рынка международных облигационных займов наблюдаются значительные изменения

¹⁷Банковские вклады арабских государств за рубежом в 1993 г. составляла 181 млрд.долл. в т.ч. Саудовской Аравии - 20 млрд., Египта-9.1 млрд., Алжир-6.8 млрд. и т.д. (БИКИ-1994.- №26.-С.8)

как количественные, так и качественные. Во-вторых, прослеживается определенная тенденция к взаимопроникновению, взаимодополнению двух основных сегментов мирового рынка капиталов - международного кредитного и облигационного.

В-третьих, на мировом рынке капиталов происходит, с одной стороны, острая конкуренция, с другой - монополизация определенных ею сегментов.

В-четвертых, острая конкуренция заставляет международные банки энергично внедряться в разные сферы экономической жизни. Одной из таких сфер является международная торговля.

Раздел III. Банки и международная торговля

В современных условиях, в условиях высокой и возрастающей степени интернационализации хозяйственных связей складывается такая ситуация, когда все большая часть ВВП создается за счет внешних операций. Экспортно-импортная квота ВВП у многих стран достигает значительной величины, нередко 50 % и более, до 100 % и даже 190 % (например у Сингапура).

Именно с этим и связано резкое обострение борьбы на Мировых торговых рынках, вплоть до "торговых войн".

Бывший министр торговли Англии Э. Делл еще в 1977г. заявляя, что английские экспортеры ведут жесточайшую войну на мировых рынках: "Мы (т.е. Великобритания - А.С.) конкурируем за рубежом на мировых рынках с Западной Германией, Америкой, Японией. Мы стремимся получить заказы, которые в ином случае получают они. Мы стремимся увеличить свою долю на рынке за счет их доли на рынке".

"Международная торговля - это не брак по любви, это - война. Это - война, которая как предполагается должна вестись по определенным правилам (как предписывает ГАТТ). Но эффект проигрыша в международной торговле равносителен проигрышу в войне. Это - падение влияния, падение мощи, равно как и относительное падение благосостояния".

В этих условиях для сохранения конкурентоспособности в борьбе за мировые рынки в настоящее время уже недостаточно обычных форм ведения торговли, традиционные факторы конкурентоспособности (качество и новизна товара, цена, сроки поставки) нередко отодвигаются на второй план, уступая место другим факторам.

Одним из важнейших средств внешнеторговой экспансии, завоевания рынков сбыта становится система финансирования экспортно-импортной торговли в различных формах, среда которых особо выделяется кредит.

Можно определенно утверждать, что огромные и нарастающие масштабы международной торговли во многом обязаны международному кредиту, ее обслуживающему. Что же касается торговли между развитыми и развивающимися странами, то в этом сегменте мировой торговли он играет решающую роль.

В этой связи весьма важно выяснить роль банковской системы в развитии международной торговли, выделив два узловых вопроса.

1. Банки - организаторы международной торговли.

2. Механизм финансирования и кредитования внешней торговли.

Ежедневно миллионы тон самых различных грузов пересекают таможенные границы государств мира, воплощая в себе тем самым международный товарооборот, международную торговлю. Но каков бы ни был груз, куда бы и каким транспортом ни шел, ежедневно идет обратный, но уже невидимый для глаза как бы встречный поток - бесчисленное множество платежей. Все эти платежи обязательно идут через банки.

Банки издавна играют центральную роль в осуществлении платежей, связанных с международной торговлей, способствуя тем самым ее развитию. Эти операции возрастают вместе с ростом мировой торговли. В начале 70-х размер этого платежеоборота составлял "только" 1 млрд. в день, в середине 80-х - 4-5 млрд., в начале 90-х - 10 млрд. долл. Но эти операции носят "пассивный" характер участия банков в организации внешней торговли, т.е. они выступают лишь в роли "скромных посредников".

Активное подключение банковской системы к финансированию внешней торговли развитых стран начинается лишь в середине 50-х годов. Среди главных причин тому (помимо расширения внешней торговли, обострение конкуренции на ее рынках) особо выделяется то, что "рынки продавца" все более превращаются в "рынки покупателя" (в т.ч. на мировой арене).

В настоящее время к традиционным функциям банков в сфере международной торговли прибавляются и новые. Банки стали активными организаторами и даже косвенными (а иногда и непосредственными) участниками торговли. Они оказывают огромное влияние на проведение торгово-экономической политики не только своих, но и других стран, мировой торговой политики. Не случайно коммерческие банки являются активными участниками различного рода международных конференций, связанных с выработкой международной торговой и экономической политики. Банки активно участвуют, например, в ежегодных конференциях МБРР и МВФ, ЮНКТАД и т.д.

1. Банки - организаторы международной торговли

Рассматривая роль банков в международной торговле, необходимо выделить следующие проблемы: организационно-координирующая роль банков во внешней торговле; банки - важные центры экономической и коммерческой информации; банки - технические эксперты; банки - участники коммерческих сделок компаний; торговые "интересы" банков.

Стремительный рост и усложнение международной торговли, обострение конкуренции на мировых рынках, возрастающая роль ее в формировании ВВП создают необходимость усиления различного рода организационно - координирующих мер, направленных на стимулирование внешней торговли вообще, экспорта в первую очередь. Особая роль (помимо правительственных

органов) в данном деле принадлежит банкам. Эта роль обуславливается спецификой деятельности банков; она (деятельность) принимает все более глобальный характер; банки обладают особой осведомленностью в делах международного бизнеса.

Организационно-координирующая роль банков характеризуется многогранностью и сводится к следующим положениям: 1) выступают в качестве посредников, снабжают заинтересованные фирмы адресами потенциальных контрагентов, выдают клиентам рекомендательные письма; 2) оказывают юридические и иного рода консультации; 3) подсказывают клиентам возможности бизнеса, ведут предварительные переговоры с потенциальными клиентами; 4) организуют поездки бизнесменов в другие страны, на национальные и международные конференции и совещания; семинары и т.д.; 5) принимают участие в той или иной форме в международных ярмарках; 6) организуют подготовку кадров для фирм по экспорту. К примеру, специальная компания "Сиф-экспорт" (полностью контролируемая французским банком "Креди Лионнэ") подготовила к концу 1977 г. Более 14 тыс. специалистов для мелких и средних предприятий.

В 70-е годы специалисты английского банка "Барклейз бэнк" проводили исследование о конкурентоспособности экспортеров ряда европейских стран. В результате пришли к выводу о том, что роль банков в стимулировании экспорта можно разделить на две главные категории: источник финансов и источник информации.

Деятельность банков в решающей степени зависит от их осведомленности в самых различных вопросах, их способности делать оценки и прогнозы. Но вместе с тем, они сами являются важным источником общеэкономической и коммерческой информации.

Банки скрупулезно собирают, систематизируют и публикуют в специальных бюллетенях информацию по общеэкономическим и конъюнктурным вопросам, проблемам международной торговли, динамике цен, валютных курсов, прогнозы о них, о кредитоспособности стран, компаний. С этой целью банки создают специальные отделы, компании. В составе "группы информации" "Чейз манхэттен бэнк" существует специальная компания, дающая обширную общеэкономическую и коммерческую информацию. Другая компания этой группы является одним из авторитетных источников прогнозов в самых сферах экономических исследований.

Для получения информации ведущие банки имеют доступ к материалам разведывательных служб. В свою очередь те также широко используют сведения, которые им предоставляют банки.

ТНБ являются не только важным источником экономической информации, но и крупными техническими экспертами. В этом отношении заслуживает внимание признание одной из известных нефтяных ТНК "Эльф Акитен" (Франция), которая являлась в свое время клиентом американского банка "Кемикл бэнк"; "Люди "Кемикл бэнк" могут моментально определить, в чем наше будущее ... Нам нужно много денег. И мы можем получить много

денег. Но самая важная вещь - это то, что мы получаем от них быстрые решения".

От способности, обойдя соперников, быстро и конкретно принять решения по сделкам на десятки и даже сотни миллионов долларов во многом стала зависеть конкурентоспособность ТНБ на международном рынке.

Острая конкуренция побуждает крупнейшие банки браться за финансирование весьма рискованных предприятий, проектов. Но при отсутствии обычных гарантий они должны быть уверены в жизнеспособности и рентабельности этих проектов. Чтобы быть уверенным, необходимо сделать анализ эффективности данного проекта. Поэтому банкам приходится иметь дело не только с финансовыми, но и технико-экономическими и даже сугубо техническими проблемами.

Важность самостоятельной оценки таких проблем особенно возросла в связи с развитием практически так называемого проектного финансирования, т.е. финансирования крупных проектов с расчетом на погашение кредитов из средств, полученных от реализации самого проекта. Ожидаемые поступления являются нередко единственной гарантией погашения кредита. В этой ситуации важно четко оценить эксплуатационные особенности того или иного проекта. С этой целью ТНБ создают свои собственные специальные отделы при головных конторах, которые занимаются чисто технико-исследовательской работой в той или иной сфере, отрасли народного хозяйства. Результат работы технических отделов, различных специальных групп банки используют не только для себя, но и "продают" их своим клиентам, расширяя тем самым сферу "банковских услуг". Деятельность такого рода у банков приняла такие масштабы, что теперь они могут давать не только оценку проектов, но и сами их готовить. Промышленные отделы банков начинают успешно конкурировать с проектами и консультационными фирмами. Больше того, крупнейшие ТНБ поглощают уже существующие проектно-консультационные ("инжиниринговые") фирмы. Крупнейшие ТНБ создают совместные международные инжиниринговые и консультационные фирмы. Так, японский "Фудзи банк" и американский "Ситибэнка" создали международную консультационную фирму "Фудзи нешил сити консалтинг" в Новой Зеландии.

В последние годы банки все более активно выступают в качестве участников коммерческих сделок компаний. Здесь выделяются такие формы сделок, как бартерные, компенсационные операции; регулирование (разрешение) возникающих противоречий между контрагентами; выступление банков в качестве гарантов, поручителей, отстаивая интересы как покупателей, так и поставщиков. В частности, заказчики, опасаясь, что поставщики их могут подвести, требуют от них подтверждений серьезности их намерений и способности, готовности качественно и своевременно выполнить контракт. Подтверждение должно (может) осуществляться в качестве денежного залога (2-3 % от суммы контракта) при предоставлении клиентам предложения на поставку и 10 % залога, вносимого на срок до полного завершения контракта в согласованные сроки. Поскольку не все эти поставщики могут "позволить" себе такие кредиты, поскольку нередко контракты не подписываются. В этих

условиях на помощь экспортерам приходят банки, которые вносят за них (естественно не безвозмездно) соответствующие суммы.

Одной из важнейших форм непосредственного участия ТНБ во внешней торговле, является создание собственных торговых фирм или поглощения уже существующих торговых компаний. Особое внимание банки уделяют торговле на рынке цветных металлов в 1993-1994гг. банки контролировали 75-85 % складских запасов ЛБМ (Лондонская биржа металлов). В результате рынок металлов превратился в своего рода финансовый рынок. В начале 1994 г. крупнейшие кредитные институты провели выгодные сделки: ссужали деньги под 5 % годовых, закупали краткосрочные контракты на алюминий и тут же перепродавали на срок в 12 месяцев. Объем контрактов отдельных банков колебался от 200тыс. до 800тыс.

Кроме частных банков в финансировании и организации международной и внешней торговли занимаются специализированные официальные банки и другие кредитно-финансовые учреждения, а также международные организации. Особая роль здесь принадлежит экспортно-импортным банкам (ЭИБ). Это государственные и полугосударственные кредитно-финансовые учреждения, в обязанности которых входит долгосрочное кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, рефинансирование и гарантирование экспортных кредитов частных банков.

В настоящее время почти все развитые и некоторые развивающиеся страны имеют экспортно-импортные банки или подобные им кредитные учреждения. Такие банки были созданы после второй мировой войны (в США - в 1934г.) Система государственного кредитования и страхования экспорта товаров и услуг охватывает значительную долю внешней торговли развитых стран в т. ч. во Франции - 30%, Великобритании - 38 %, Японии - свыше 40 % и т.д. В США эта доля сравнительно небольшая (до 10%), но в последние годы она быстро возрастает. Причем, кредиты ЭИБ под закупки товаров США предоставляются при условии их перевозки на судах американского регистра, кроме случаев, особо оговоренных морской администрацией США. В уставе ЭИБ специально оговорено, что он не должен конкурировать с частными банками, и напротив привлекать их к кредитованию экспорта, принимая на себя финансовые гарантии по таким кредитам и обязательствам импортера. Важно заметить, что администрация США, ограничивая в целом масштабы кредитной поддержки экспортерам, в тоже время рассматривает кредиты ЭИБ на срок до 15-20 лет как свое основное оружие в кредитных войнах.

Государство кроме прямого финансирования экспортной торговли для поощрения внешней торговли использует такую форму как экономическая помощь, т.е. поставки товаров и услуг под льготные кредиты или в виде субсидий. Активное участие в финансировании внешней, международной торговли принимают межгосударственные кредитно-финансовые организации (МБРР, МВФ и др.).

Что представляет собой современная схема обслуживания ТНБ внешней торговли? Целесообразно рассмотреть эту схему на примере тех стран, у которых высокая экспортно-импортная квота ВВП, в частности у Дании - 53 %.

Большую часть датской внешней торговли обслуживает один из крупнейших банков страны "Дэн Данске бэнк". И работе банк опирается на широкую национальную сеть своих отделений, которые вот уже более 10 последних лет объединены постоянной электронной связью с главным компьютерным центром банка в Копенгагене. Кроме того, банк имеет многочисленные зарубежные отделения и филиалы, корреспондентские отношения с 6 тыс. иностранных банков. Любой датский экспортер может открыть, счет в заграничном отделении "Дэн Данске бэнк" с тем, чтобы туда поступали средства местных покупателей. Из отделения средства могут в тот же день переведены в Данию (перевод осуществляется бесплатно). Такие же услуги получают импортеры. Для избежания издержек, которые возникают при получении платежей из США. Нью-йоркское отделение банка пользуется специальной почтовой системой. Платежи датским импортерам, имеющим счета в этом отделении, посылаются в специальные почтовые бюро, расположенные в соответствующих городах США. Там по получении происходит клиринг (взаимный зачет встречных требований и обязательств) чеков, о чем по электронной связи немедленно сообщается в отделение банка в Нью-Йорке. Через два дня после зачета (клиринга) чеков в отделение поступает оплата по чеку. Датскому экспортеру направляется уведомление о платеже на следующий деловой день после зачисления суммы на его счет в Нью-Йорке. Вся оплата осуществляется за 3- 4 дня. Быстрота расчетов по внешнеторговым сделкам определяется также тем, что банк является членом СВИФТА (международная межбанковская организация по валютным и финансовым расчетам по телексу), через который проходит до 85 % его банковских платежей, документарных аккредитивов, инкассо.

Аналогичные схемы расчетов используются практически во всех развитых странах. Однако ТНБ активно участвуют и в других, видах деятельности, связанных с внешней торговлей: кредитовании, страховании валютных, ценовых и кредитных рисков, организации различных новых видов услуг, таких как факторинг (инкассирование дебиторской задолженности клиента), форфейтинг (кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортеров векселей акцептованных экспортером).

Общей тенденцией в отношении коммерческих банков с торговыми клиентами является усложнение схем банковских услуг. Ранее клиент сам был должен выбрать, к какой службе банка ему необходимо обратиться: сектор форфейтинга, валютного дилера, факторскую компанию, управление, занимающееся малыми фирмами. В последние годы большинство крупных банков реорганизовало управление своих услуг по финансировании внешней торговли так, чтобы клиенты могли получать централизованную консультацию по составлению финансового пакета мер для его обслуживания. В этот пакет мер может быть включена любая комбинация услуг с привлечением самых различных подразделений банка. Кроме того, банки стремятся полнее

использовать опыт контактов с экспортерами и импортерами товаров при обслуживании каждого клиента, войти с ним в близкое сотрудничество, перейти на индивидуальное обслуживание. Если управляющий отделением банка не является специалистом, например, в финансировании экспорта, то он соединит клиента с центральным или региональным управлением по финансированию торговли, где все вопросы решаются оперативно. Важно заметить, что мелкие и средние банки имеют и другие конкурентные преимущества: их клиенты сразу входят в контакт с высшим управляющим составом и могут быстро решать возникающие проблемы, в обход бюрократических процедур, сохраняющихся в больших финансовых учреждениях.

Пакеты по финансированию экспорта включают такие услуги, на покрытие риска по предоставленному покупателю кредиту, приведение в соответствие с практикой покупателя и продавца данных о процентных ставках, организует расчеты покупателя и продавца в знакомой для них местной валюте.

В последнее время становится все более приятным организовывать экспортную сделку так, чтобы продавец получал выручку в своей валюте, а покупатель платил своей. Банки также обеспечивают немедленный возврат суммы экспортируемых товаров сразу после отгрузки, затем берут на себя заботу по ожиданию платежей от иностранного покупателя. Такой элемент пакета экспортного финансирования получил широкое распространение и называется международным факторингом (см. выше).

В заключении необходимо сделать следующие выводы и обобщения. Во-первых, в современных условиях высокой и возрастающей степени интернационализации хозяйственных связей успехи, конкурентоспособность международного банковского бизнеса во многом будет зависеть от того, насколько успешно и масштабно банки будут обслуживать экспортно-импортную торговлю. Во-вторых, постоянная конкуренция в сфере международного банковского бизнеса требует постоянного совершенствования механизма обслуживания международной торговли, в т.ч. финансирования.

2. Механизм финансирования и кредитования внешней торговли

Огромные нарастающие масштабы международной торговли непосредственно связаны с проблемой ее финансирования.

Необходимо мобилизовать крупные суммы на длительный период, часто со значительной долей риска, особенно в тех случаях, когда заемщиками выступают малоизвестные импортеры, со всей остротой поставила вопрос об источниках и формах финансирования внешней торговли.

Дело в том, что система финансирования экспортных поставок с помощью векселей, разработанная банкирскими и акцептными домами, а также торговыми банками, не может в условиях крупномасштабных торговых сделок удовлетворять возрастающие потребности в капитале. С одной стороны, конкурентная борьба на мировых товарных рынках, на рынках капиталов требует использования специфических методов и способов финансирования внешней торговли.

Среди современных методов финансирования внешней торговли необходимо выделить три основные категории: 1) прямые, "независимые" кредиты; 2) "связанные" кредиты; 3) методы посреднического финансирования.

Прямые банковские кредиты предоставляются для финансирования внешней, экспортно-импортной торговли не зависимо от того, как будут использоваться полученные финансовые средства заемщика.

В настоящее время все большее значение приобретают так называемые связанные кредиты¹⁸, т.е. кредиты, предоставление которых вызывает обязательство заемщика использовать полученные ресурсы для приобретения определенных товаров и услуг фирм-экспортеров или у определенных стран-экспортеров.

Среди "связанных" кредитов выделяются две категории в зависимости от субъекта - кредитора: 1) государственная, официальная экономическая помощь;

2) кредиты, предоставляемые частными компаниями-экспортерами или банками. Это так называемые экспортные кредиты.

Среди частных экспортных кредитов различаются две формы - фирменные и банковские. Фирменный кредит - это часть (80-85 %) стоимости поставляемых товаров, которая оплачивается импортером (заемщиком) в рассрочку. Это разновидность коммерческого кредита, специфика которого заключается в том, что сделка ссуды сопряжена со сделкой купли-продажи, т.е. движение ссудного капитала слито с движением товарного капитала.

Такой кредит может предоставляться в двух формах: в вексельной форме и по открытому счету. В первом случае, импортер, получив товарные документы, акцентирует переводной вексель (тратту), выставленный экспортом, или оформляет простой вексель. Во втором - экспортер не получает долговое обязательство (вексель) импортера, а открывает счет его задолженности. Погашение происходит периодическими платежами с короткими промежутками времени (1-2 месяца).

Экспортные кредиты были известны еще до второй мировой войны. Но тогда их объем был несравнимо меньше, а сроки значительно короче. В 50-е годы форма фирменного кредита стала основным методом финансирования экспорта машин и оборудования. И какое-то время казалось, что решение вопроса финансирования внешней торговли найдено именно на пути расширения фирменного экспортного кредита¹⁹.

Однако по мере повышения требований зарубежных покупателей (импортеров) к объему, длительности и условиям кредитов, а также обострение конкуренции на внешнеторговых рынках все более выяснялись ограничительные финансовые возможности фирм-экспортеров. Не многие из них могли позволить себе изъять из своего бюджета крупные суммы на длительный срок. В этих условиях даже крупные фирмы вынуждены были обращаться к заемным

¹⁸ Как показывает практика, свыше 50% частных и до 90-100% государственных кредитов (включая субсидии) предоставляемых развивающимся странам, носит связанный характер.

¹⁹ Общая сумма задолженности развивающихся стран по экспортным кредитам выросла с 28 млрд. долл. США в 1971 г. до 131 млрд. в 1981 г. и до 255 млрд. в 1988г. (См. БИКИ. 1989. № 117. с.8) ²⁰ Могутин В.Б. Там же.-С.173

операциям, к внешним источникам. Среди последних выделяются два основных: рынок долгосрочных капиталов (выпуск долгосрочных облигаций, например) и денежный рынок.

Банковские или фирменно-банковские экспортные кредиты стали широко применяться с конца 60-х годов, оказавшись более удобными и для импортеров и для экспортеров.

В настоящее время банки являются, по существу, основным источником заемных средств для финансирования операций с фирм-экспортеров. А сами фирменные кредиты представляют собой, по существу, фирменно-банковские экспортные кредиты. При этом доля участия в финансировании среднесрочных операций экспортеров начале 80-х годов составляла 80-85 %, а нередко - 100 % кредитуемой суммы²⁰.

Банки принимают участие в организации и финансировании экспортных кредитов в двух основных формах. 1) прямая форма - предоставление кредита иностранному покупателю; 2) косвенная - целевое финансирование экспортеров, которые затем предоставляют кредит иностранному покупателю (фирменные кредиты).

Если раньше преобладала вторая форма, т.е. "кредиты поставщику", то в настоящее время - первая форма, т.е. "кредиты покупателю".

Прямые банковские кредиты в свою очередь модифицируются, принимают различные формы. Первоначально они использовались (хотя и сейчас широко используются)²¹, в первую очередь, для финансирования очень крупных контрактов (в основном сооружение коллективных предприятий, АЭС, портов, аэродромов, метрополитена, предприятий "под ключ" и т.д.), т.е. так называемое проектное финансирование.

Кредит покупателю (импортеру и его банку) может осуществляться в различных формах: кредиты по разовым контрактам, "кредитные линии", проектное финансирование и др.

"Кредитные линии" общего назначения, открываемые на определенную сумму, позволяют кредитовать поставки различным импортерам в стране, получившей кредит. Специальные ("проектные") кредиты предоставляются под определенные объекты. Но в этом и другом случае в поставках могут участвовать любые фирмы по выбору заемщика (импортера), т.е. покупатель менее связан при определении будущих поставщиков.

Специфической формой кредитов импортеру является проектное финансирование на безвозвратной основе. Специфика заключается в том, что банк, предоставляя кредит, руководствуется не только кредитоспособностью импортера (заемщика), сколько рентабельностью будущей объекта, сооружения. Кроме того, кредитор может закрепить за собой право на часть

²¹ За 1970-1981гг. Франция, например, заключила крупные поставки оборудования и проектное строительство с 86 странами на общую сумму 500 млрд. фр. (из них 70% приходилось на развивающиеся страны). В реализации этих проектов участвуют все ведущие банки и промышленные компании страны (См: МЭ и МО.1984.- С.128)

продукции будущего объекта или на определенную долю акционерного капитала, прибыли (компенсационное финансирование).

В дальнейшем широкое развитие получила, практика предоставления банками глобальных кредитных фондов ("кредитных линий"), в счет которых могут закупаться все более расширяющиеся группы товаров по отдельным контрактам. В этой связи важно подчеркнуть: как бы ни были сильны, экономически мощные отдельные банки, финансирующие внешнеторговые сделки, в настоящее время редкое явление. Основная масса ресурсов для финансирования внешней торговли мобилизуется через банковские группировки, среди которых выделяются следующие категории: 1) национальные банковские союзы и ассоциации; 2) международные кредитные службы; 3) международные банковские консорциумы (синдикаты). 4) международные группировки по факторскому обслуживанию, 5) международные группировки по лизинговому обслуживанию.

Национальные банковские группировки по финансированию внешней торговли существуют во всех развитых странах. Одна из наиболее известных таких группировок создана во Франции в 1967 г. - "Союз для финансирования и расширения внешней торговли" (ЮФИНЭКС), "Союз" возник по инициативе трех крупнейших банков Франции, затем его акционерами стали другие крупные банки, а также некоторые профессиональные объединения предпринимателей (электротехнические и металлургические отрасли). В Англии инициатором создания национальных банковских союзов по финансированию внешней торговли явился банкирский дом "Лазар брезерс". Он возглавил постоянно действующий консорциум 5 крупнейших лондонских клиринговых банков, которые предоставляли основную массу средств для финансирования крупных экспортных сделок, получивших одобрение правительства. Закон 1961г., давший правительственному департаменту гарантии экспортных кредитов, право страховать последние на срок до 12-15 лет, позволил банковскому дому "подключить" к финансированию экспорта 20 страховых обществ и 4 пенсионных фонда, а в 1962 г организовать "Иншуранс экспорт файпенс комп" в составе 87 страховых компаний²².

Но даже банковские группировки не всегда в состоянии (и не всегда желают) осуществлять финансирование внешней торговли. Это связано с тем, что с ростом суммы экспортных кредитов в условиях обострения проблемы международной ликвидности, платежеспособности возрастает степень риска, в т.ч. коммерческого, валютного, политического. В этих условиях банки вынуждены все чаще обращаться за помощью, поддержкой к своему государству, как страховщику и гаранту, а также в определенных случаях и как к финансисту.

В настоящее время в 32 капиталистических странах насчитывается до 40 специализированных учреждений (государственных и полугосударственных, смешанных) по предоставлению гарантий участникам внешнеэкономических

²² См . Селихов Е. И. Международные банки и банковские группировки.. - М.1973. -С. 226-227.

сделок. Из года в год возрастают суммы государственного страхования экспортных кредитов²³. Кроме того, широко используются так называемые смешанные кредиты. Это такой метод кредитования, который включает в себя как экспортные кредиты на обычных коммерческих условиях, так и льготные долгосрочные государственные кредиты из фонда помощи. Участие государственного капитала позволяет снизить стоимость кредитования и продлить его сроки. Особенно успешно использует такую форму финансирования экспортной торговли Франция: по некоторым смешанным кредитам государство брало на себя до 50 % общей суммы на 20 лет под 3,5 % годовых²⁴. Аналогичные схемы кредитования ввели Великобритания, Канада, ФРГ, Япония, США и др.

Несмотря на расширение и улучшение условий государственного страхования экспортных кредитов, оно не предоставляло банкам 100-процентной 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. За ними установилось название (международные кредитные клубы). Первым и наиболее известным среди них - «Амстел клуб» был создан по инициативе швейцарских банков и объединяет финансовые компании 11 стран, в т.ч. США, Англии, Франции, ФРГ, Швейцарии и др.²⁵.

В отличие от международных банковских консорциумов (синдикатов, которые носят зачастую разовый, временный характер), международные кредитные клубы создаются на долгосрочной основе, функционируют длительное время, если не постоянно.

Международные кредитные клубы ставят своей целью предоставлять на взаимной основе среднесрочные экспортные кредиты резидентам своих стран. Все они пользуются примерно одной и той же схемой, которая состоит в следующем. Экспортер одной страны сообщает своему банкиру - члену международного кредитного клуба характеристику товара, его стоимость, адрес возможного покупателя(импортера) и все прочие необходимые условия сделки. Банк передает эту информацию покупателю и 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 экспортера и импортера работают в тесном контакте, не выплачивая никаких вознаграждений или комиссионных друг другу.

²³ Суммы страховых обязательств государственных органов Италии перед кредиторами экспортных кредитов достигла к началу 1989 г. свыше 32.4 трлн. лир. (в т.ч. долгосрочных -27.9 трлн), из них 8.3 трл. лир.(2.3трл.)фирменные экспортные; 17,08 трл. (2,06)- банковские экспортные кредиты. 2,57 трл.(0,2трл.) на строительные работы (БИКИ. - 1991 -№ 70. -С.2).

²⁴ Основы внешнеэкономических связей/ Гл. Ред. Долгов С.И.-М.:1990.-С.324 ²⁵См. Селихов Е.И. Там же - С. 243

Такая форма расчетов, кредитных отношений выгодна и экспортерам(необходимые переговоры с покупателем, организация кредитов, оформление документов осуществляется без его участия; он получает стоимость контракта наличными единовременно и с минимальными издержками и т.д.) и импортерам. Выгоды последнего заключаются в том, что предлагается кредит , на условиях (срок, цена, порядок погашения),существующих в его стране. Кроме того, он избавлен от операций с валютой т.к. выплачивает банку задолженность в местных денежных единицах.

Если национальные банковские группировки и « международные клубы» представляют собой постоянно действующие объединения, то международные банковские консорциумы (синдикаты) носят временный характер. Их создание и деятельность приурочены к какой-либо одной экспортной операции. Международные банковские консорциумы организуются почти исключительно для финансирования крупных комплектных поставок машин и оборудования для создания целых предприятий, портов, нефте- и газопроводов и т.д.

Практическая сторона деятельности консорциумов имеет следующую схему. Договорные отношения между участниками сделки (банками экспортерами и импортерами) распадаются на две стадии. На первой предварительной стадии заключаются соглашения ("менеджмент контракт"), с одной стороны, между импортером и группой экспертов, представленных головной фирмой, с другой - между представителями консорциума и банком, ведающим делами покупателя. Подписанию соглашения предшествует достижение договоренности между банками, входящими в консорциум, и национальными страховыми организациями, гарантирующими кредит.

Вторая стадия включает одновременное подписание трех окончательных соглашений: 1) контракта между экспортером и импортером; 2)финансового соглашения между консорциумом и банком аппарата; 3) соглашение о страховании кредита.

Помимо чисто экспортных кредитов, в т.ч. кредитов покупателю (импортеру), функции которых не слишком сложны, малочисленны, в последние годы широко используются (практикуются) такие посреднические формы банковских кредитов и методов финансирования (обслуживания) внешней торговли, как факторинг, форфейтинг, кредитование лизинговой торговли, встречной торговли и др.

Факторинг²⁶ является одной из новейших и быстро развивающихся форм банковского кредита Ее появление связано с риском несоблюдения покупателем установленных сроков платежа, когда оплата товаров переносится на более поздний период.

²⁶ От англ. factor - различный имеет значения(производственный фактор, ресурс-фактор).В данном случае -компания(посредник), взыскивающая долги с покупателей по поручению торговой фирмы.

Factoring- факторные операции: 1) перепродажа права на взыскание долгов: 2) перепродажа на комиссионных началах: 3)коммерческие операции по доверенности.

Факторинг можно определить как инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой суммы счетов немедленно или по мере погашения задолженности.

Участниками факторинговых операций являются: 1) факторинговая компания (в т.ч. банк) страны экспортера - специализированное учреждение, покупающее счета-фактуры у своих клиентов (экспортеров); 2) клиент (продавец, экспортер) - компания, заключающая соглашение с факторинговой компанией; 3) заемщик-покупатель (импортер); 4) импорт-фактор - факторская компания страны-импортера.

Факторинговое обслуживание включает в себя следующие услуги: 1) значит и от издержек по страхованию кредита; 2) бухгалтерский учет, аудит своих клиентов; 3) взимание долга с импортера; 4) предоставление кредита импортеру; 5) гарантия платежа, т.е. факторинговая компания обязана оплатить клиенту(экспортеру) все акцептированные ею счета-фактуры, даже в случае неплатежеспособности должника (импортера). Важно заметить, что факторская компания или факторский отдел банка выполняет комплекс услуг. Помимо инкассации платежей, гарантирования немедленной оплаты всей суммы счетов-фактур, решение юридических вопросов, особенно должников, они берут на себя многие бухгалтерские функции экспортных и производственных компаний, что позволяет последним экономить на содержании собственного персонала. Факторинг превратился в технически хорошо оснащенную отрасль финансовых услуг.

Стоимость факторинговой формы кредитования внешней торговли включает в себя два элемента: во-первых, комиссию за бухгалтерское обслуживание инкассирование долга и другие услуги; во-вторых, проценты за кредит. Комиссия определяется в процентном отношении от суммы счета-фактуры. Соответственно с увеличением объема сделки растет комиссия, которая устанавливается обычно на уровне 1,5-2,5% от суммы, указанной в фактуре. Процентная ставка, как правило, на 1-2% выше ставки денежного рынка²⁷. Экспортный факторинг «стоит» дороже: оплата за услуги (комиссия) составляет 0,2-3,5% вовлеченных в операции сумм (расходы по дисконтированию ценных бумаг рассчитываются, исходя из ставок по овердрафту, учету векселей, краткосрочным кредитам банков плюс надбавка за срочность 2-3,5%; процентные платежи за кредит, которые выше, чем на денежных рынках.

Несмотря на довольно высокую стоимость, факторинг быстро развивается. По данным Ассоциации британских факторов, объединяющей 10 крупнейших факторских компаний страны, общий оборот членов ассоциации с 1980 г. по 1988г. увеличился с 2 до 9 млрд.ф.ст. В 80-х годах годовой прирост такого рода сделок в Италии составил почти 4,5% (с 7 трлн. лир в 1983 г. до 80 трлн. лир в 1990г.) в США и ФРГ- 14, Франции - 29, Великобритании - 26% . В

²⁷ Волинский С.В. в условиях современного капитализма М.: 1991 г С. 48.

1990 г. сумма таких услуг в мире достигла 244 млрд. долл., в т.ч. в Японии - 14,85 млрд., в Южной Корее - 4,21 млрд., в Сингапуре - 1,43 млрд. и т.д.²⁸

Правда объем таких услуг в международной торговле пока не так велик - 14 млрд. долл. в 1990 г. Но у крупных компаний-экспортеров международный факторинг составляет 10-15% от их общих операций²⁹. О возрастающей роли международного факторинга свидетельствует тот факт, что все фактор-фирмы в Европе являются членами международной организации (International factors group). Поэтому в другой стране они могут принимать правовые санкции к покупателю через членов этой организации данной страны.

Особое распространение международный факторинг получил в США, Великобритании, Японии, Южной Корее, Сингапуре, Тайвани и др.

Факторат, родившись как инструмент внутренней торговли, превратился в важную форму коммерческой деятельности на международных товарных рынках.

Интернационализация факторинговых операций вызвала необходимость формирования международных группировок по факторскому обслуживанию, в т.ч. межнациональных и транснациональных³⁰. В этой связи весьма важно представить организационную структуру и функциональный механизм международных факторских группировок. Совладельцами факторских фирм помимо банков являются страховые, судоходные, финансовые и инвестиционные компании. Но практически во всех случаях во главе групп стоят крупные банки или зависимые от них кредитно-финансовые институты.

В случае с факторскими группировками имеем наглядный пример централизации вокруг ведущих банковских монополий многочисленных и разнообразных (окологанковских) кредитно-финансовых компаний, что объясняется разнообразием самой факторской службы, включающей элементы кредитования, страхования, транспортировки, консультаций т.д.

Как же осуществляются факторские операции? Здесь необходимо выделить два основных этапа. На первом этапе, получив заявку экспортера, факторинговая компания внимательно изучает экономические и финансовые положения потенциального клиента, сферу его деятельности, вид реализуемой продукции, конъюнктуру рынка. Она просит также предоставить балансы предприятия за последние годы, счета доходов и убытков; обращает внимание на характер деловых связей предприятий (постоянные, случайные), на число покупателей. Углубленный анализ длится 1 - 2 недели. По окончании этого

²⁸ БИКИ – 1991 №51 – С.1.

²⁹ Там же

³⁰ Родоначальником транснациональной факторской компании является американский «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон», который после многолетней практики на рынке США с целью лучшего обслуживания клиентов и перенесения своих операций в Западную Европу создал в Швейцарии специализированную дочернюю компанию (Интернэшл фэкторз АГ), ставшую впоследствии головной компанией для группы факторских фирм в других странах. Среди межнациональных факторских группировок "Мидленд бэнк файнэшинил корп" и "Фест нэшил оверсид инвестмент корп" (См : Селихов Е.И. Там же С.236,238).

срока фактор-компания должна дать согласие или отказывает предприятию-экспортеру в обслуживании.

На втором этапе сотрудничество между ними осуществляется следующим образом. Во-первых, клиент направляет компании все счета-фактуры, выставленные на импортеров. Во-вторых, по каждому документу клиент должен получить согласие на оплату. В-третьих, факторинговая компания изучает все счета-фактуры, определяя при этом платежеспособность покупателей (импортеров). Срок ответа компании установлен в 24 часа. В-четвертых, компания-фактор может оплатить счет-фактуру экспортеру-фактору в момент наступления срока платежа или досрочно. В этом случае она выполняет функции банка, поскольку, предоставляя досрочно денежные средства клиенту, она фактически выдает ему кредит.

По своей сути факторские суммы являются кумулятивными организациями, предоставляющими целый комплекс специализированных услуг, который объединяет только их целевое назначение - содействовать экспорту товаров (отсюда и определение этого рода службы как «экспорт факторинг», но и другие могут быть целевые назначения ("экспорт маркетинг")).

Но весьма важно подчеркнуть одну 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 импортеров.

Концентрируя в своих руках внешнеторговые операции сотен экспортеров, факторинговые компании и их группировки играют важную роль в монополизации внешнеторговой сферы. Например, международная факторская группа «Барклейз экспорт файненс Ко» за первый год своей деятельности финансировала от имени 152 экспортеров 8 тыс. поставок в 62 страны³¹.

В области экспорт фактор-фирмы готовы предоставить своим клиентам экономические услуги в двух вариантах: так называемый «тихий» или «скрытый» факторинг; «открытый» факторинг. При «тихом» (скрытом) факторинге клиент заключает договор-факторинг со своим фактор-банком, регулярно его информирует о заключенных сделках и присылает копии всех экспортных счетов. Клиент экспортера не узнает об этом. Фактор-банк выплачивает своему клиенту 80% суммы счета через банк. Когда экспортер получит деньги по счету от своего клиента, он рассчитывается с фактор-банком.

Но если покупатель, то есть клиент экспортера, не в состоянии или не готов оплатить счета - обычно в течение 60 дней после истечения срока - экспортер информирует его об уступке («цессия» - правовая форма уступки

³¹ Селихов В.М. Там же С - 242

прав по долговым обязательствам) требование фактор-банку, который со своей стороны принимает все меры, вплоть до предъявления иска к покупателю.

Итак, фактор-фирмы вправе предъявлять требования и с аккредитивов и инкассо против документа. Если, например, иностранный покупатель не готов оплатить свой счет в течение 90 дней, фактор-банк, тем не менее, оплачивает его своему клиенту полностью и сам принимает все меры с тем, чтобы получить деньги от покупателя.

Какие же преимущества дает эта система экспортеру? Экспортер получает стопроцентную гарантию на получение всех платежей по своим счетам. Кроме того, у него нет необходимости получать информацию о финансовом положении новых покупателей, поскольку этим занимается фактор-фирма.

Стоимость системы «тихого» факторинга зависит от размера оборота и платежеспособности покупателей от 0,5 до 1% суммы счетов. К этому еще добавляется обычная рыночная процентная ставка для кредитов по финансированию экспортных сделок, так как фактор-банк выплачивает клиенту деньги раньше, чем покупатель оплачивает свои счета.

Вторая система факторинга, включая инкассо, называется «открытой». В отличие от первой, здесь экспортер обязан указать на своих счетах, что требование продано фактор-фирме в стране покупателя. Как и в первой системе, фактор-банк гарантирует своему клиенту стопроцентное получение суммы своих счетов при условии, что предел кредитования согласован между фактор-банком и клиентом. После получения копий счетов клиенту фактор-банк выплачивает 80% суммы счетов.

При этой системе фактор-фирмы, являющиеся членами международной организации фактор-фирм, собирают платежи всех дебиторов. Если, этот или иной из них оказывается неплатежеспособным, то к нему принимаются все необходимые меры, вплоть до ведения процесса.

Если экспортер даже после конкретных неоднократных попыток получить от своего клиента платеж тем не менее не получит денег, фактор-фирма через 90 дней все-таки переводит экспортеру всю сумму счета. Но в этом случае стоимость для экспортера системы факторинга несколько выше, чем при «тихом» факторинге - на 0,70-1,5% суммы.

Как определенное продолжение операций факторинга коммерческие банки при обслуживании экспортеров прибегают к другой форме банковского кредита - форфейтингу³².

В отличие от обычного учета векселей коммерческими банками здесь учет векселей осуществляется без права регресса, т.е. банк выкупает векселя у продавца со скидкой и принимает на себя весь риск неплатежа импорта (учет «без оборота»).

Какие преимущества такой фирмы кредитование внешней торговли? Здесь необходимо выделить следующие особенности форфейтинга, которые и отражают эти преимущества.

³² От фр. *a forfait* -целиком общая сумма («а форфе»)

Во-первых, это финансирование именно внешнеторговых сделок; во-вторых, страхование их. Форфейтинг определяется участниками международной торговли как дополнительный механизм страхования и финансирования к уже существующим государственным организациям страхования экспортных кредитов. Однако, как правило, условия страхования рисков, предлагаемые частными банками, являются более выгодными, чем условия государственного страхования. Банки нередко покрывают риски, не рассматриваемые официальными организациями. Предоставление целого набора механизмов по финансированию экспорта предоставляет продавцу заранее подсчитать издержки, обычно более низкие, чем при разрозненном обслуживании, и включить их в цену товаров.

В-третьих, преимуществом форфейтинга является твердая ставка кредитования и относительно простая процедура оформления перекупки векселей. Хотя стоимость форфейтинга, оплачиваемая, в конечном счете, через цену товара, нередко выше стоимости других форм кредита. Учетная ставка фиксируется на базе ставок евровалютного рынка в соответствующих валютах. Оно отражает не только издержки форфейтера по привлечению средств, но также страновые и валютные риски. Все это обуславливает дифференциацию ставок в зависимости от сроков кредитования, валюты, и кредитного статуса должника. В то же время в периоды быстрого роста процентных ставок на рынке капитала фиксированная ставка форфейтинга может оказаться предпочтительней.

Еще одна особенность форфейтинга заключается в том, что он характеризуется вторичным рынком, т.е. рынком, на котором происходит перепродажа пакета векселей, сгруппированных по срокам и обеспеченных банковскими гарантиями.

Растущая привлекательность финансовыми институтами такой формы кредитования способствует обострению конкуренции на рынке контрактов форфейтинг и расширению числа банков, включающихся в эту борьбу. Так, в Лондонском Сити не менее 100 банков предоставляют услуги форфейтинга³³.

Наибольшие преимущества в конкурентной борьбе в этой сфере имеют те банки, которые обладают широкой базой постоянных клиентов-экспортеров и которые специализируются на сделках форфейтинг.

Именно возрастающая конкуренция на рынке контрактов форфейтинг способствовала развитию вторичного рынка, а также удлинению сроков финансирования с 5 до 7-10 лет.

Все более активное участие принимают банки и другие кредитно-финансовые институты в организации и финансировании таких форм внешнеторговых связей, как лизинг и встречная торговля.

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду машин и оборудования. Это сравнительно новый способ финансирования инвестиций и активизации сбыта, основанный на сохранении права собственности на товар за арендодателем.

³³ См.: Салгев Там же -С. 103.

В чем преимущества такой формы коммерческих связей? Среди них выделяются следующие: 1) дает возможность промышленным компаниям (покупателям, импортерам) получать необходимые инвестиционные товары без значительных единовременных затрат, а также избежать потерь, связанных с моральным износом средств производства; 2) с другой стороны, способствует расширению рынков сбыта, реализации продукции; 3) **лизинговые** операции позволяют получать определенные налоговые преимущества, не отражая арендованных средств производства на балансовых счетах компании в качестве актива. Арендные взносы обычно представляются как операционные расходы и не облагаются налогом. Кроме того, часто практикуется политика ускоренной амортизации арендного оборудования³⁴.

Для упорядочения лизинговых операций создаются специальные лизинговые компании, которые скупают у промышленно-торговых фирм оборудование и затем предоставляют его в аренду.

Кроме национальных лизинговых компаний создаются международные корпорации, в т.ч. транснациональные и региональные лизинговые группировки, клубы. Для урегулирования вопросов, связанных с практикой лизинговых операций в европейских странах, а также для сбора информации о лизинговых сделках в 1973 г. создана международная лизинговая федерация «Лиз Юроп», в которую входят представители национальных лизинговых ассоциаций и компаний 16 стран. В 1981 г. создана азиатская региональная лизинговая ассоциация «Эйшализ»³⁵.

Параллельно с процессом создания международных лизинговых группировок происходило усиление влияния в них крупных коммерческих банков. Это влияние осуществляется двояким путем: 1) подчинение, контроль (на основе финансирования, кредитования лизинговых сделок) лизинговых компаний; 2) создание собственных лизинговых отделений, дочерних компаний.

Например, лизинговая группировка «Ориент Лиз» (базируется в Японии) представляет интересы двух японских банков и трех американских лизинговых компаний. В 1968 г. о своем намерении принять участие в капитале группы заявили «Бэнк оф Америка», «Чейз Манхэттен бэнк»³⁶. Американский банк "Кэмикл бэнк" имеет крупную лизинговую компанию в Лондоне; другой американский ТНБ «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон» имеет большое количество

³⁴ Лизинг нередко используется как своеобразное налоговое «убежище». Стремясь получить максимальные льготы, компании все чаще стали прибегать к «бумажным» лизинговым сделкам.

Предприятие обычно мелкое или малорентабельное, предлагает крупной корпорации, заинтересованной получить дополнительные налоговые льготы, выступить арендодателем. Совершается своеобразная "продажа" льгот фирмой-"арендодателем". По оценкам административно-бюджетного управления США. Только за 1983-1985 гг. использование незаконных лизинговых сделок лишило федеральный бюджет почти 9 млрд.долл.(См: МЭиМО - 1986. -№ 12. - С.123).

³⁵ МЭиМО. - 1986 -№12.-С. 123.

³⁶ Селихов Е.И. Там же, - С. 248.

зарубежных лизинговых филиалов, приобрел 50% акции австралийской компании «Ферст лизинг оф Острэлна», создав совместно с "Индастриэл бэнк оф Джанэн" и другими японскими фирмами "Пасифик лиз Ко" в Токио³⁷.

В условиях недостатка валютных ресурсов, низкого уровня ликвидности, ограничения конвертируемости валют многих стран все более активно развивается встречная торговля или каунтертрейд. Одним из главных признаков этой торговли является фиксация обязательства импортеров купить товар и встречных обязательств экспортеров в едином документе - соглашении или контракте. Объем встречной торговли достигает 10-15% мирового товарооборота³⁸. Более 90 стран приняли государственные законы, обязывающие своих импортеров производить закупки только в увязке со встречными обязательствами иностранных импортеров³⁹.

Непосредственный обмен товарами оставляет мало мест для посредничества коммерческих банков. Но банковское участие в этих сделках помогло разнообразить каунтертрейд. В середине 80-х годов некоторые американские ТНБ открыли самостоятельные торговые компании, хотя и не всегда удачно. Так оказалось не очень удачным совместное предприятие «Сире Робак» с «Ферст Чикаго Бэнк». Более удачно действует в этой сфере другой американский ТНБ «Бэнк оф Америка». Его дочерняя компания «Бэнк оф Америка Уорлд Трейд» занимается продажей американским клиентам высокотехнологичной продукции в 83 странах, имеет для этого целую сеть торговых представительств. Получили широкое развитие операции перевода долга в товары. В Перу, в частности, этим занимается "Ферст Интерстейт трейдинг" - торговая компания «Ферст Интерстейд Бэнк» (США).

Кроме того, с целью укрепления своих позиций и авторитета в сфере финансирования международной торговли, международные банки в рамках «финансовой инженерии», широко опираясь на технологические возможности, прогнозную службу и высокое операционное взаимодействие разрабатывают и используют сложнейшие схемы страхования процентных, валютных рисков, рисков, связанных с колебаниями цен сырьевых товаров, организуют индексационное финансирование проектов.

Так, коммерческие банки заключают сделки «СВОП» с производителями сырьевых товаров сроком на 3-5 лет. На основе расчетной цены (например, алюминия) банк оплачивает производителю стоимость определенного количества металла, которое продается на рынке в течение 6 месяцев.

Если за истекшие 6 месяцев стоимость товара (металла) превысила расчетную величину контракта, то производитель разницу доплачивает банку. В противном случае, когда стоимость проданного металла ниже уровня, оговоренного в контракте, прежде всего по причине падения продажных цен, банк компенсирует разницу покупателю. Таким образом, производитель получает возможность работать, основываясь на более стабильных ценах

³⁷ См.: Международные банки и страховые компании в мире капитала// Ред. Солюс Г.П. - М -1988; Худякова, С.57; Селихов Е.И. - С 247.

³⁸ The Baaker 1989 May.p.93.

³⁹ См.Основу экономических знаний. - С. 92.

контракта, чем ориентируясь на конъюнктурные колебания рыночных цен. В данной сделке выигрывает та сторона, которая обладает более точными прогнозными данными.

Обычно банки более слабее ориентируются в конъюнктуре того или иного сырьевого товара, чем непосредственные производители. Поэтому они прибегают к помощи покупателей данного сырья и заключают с ними аналогичный контракт «СВОП», но наоборот. В этом случае банк имеет постоянные комиссионные за организацию сделки и выступает как в передаче стоимости торгуемого сырья. Продавец и покупатель связаны поставкой друг другу постоянного количества сырья по фиксированной цене контракта «СВОП». Если цены сырья падают, то покупатель через банк-посредник доплачивает производителю необходимую сумму. Если цены повышаются, то продавец компенсирует покупателю (опять через банк) возникшую разницу в стоимости сырья. Банк практически не несет никакого риска.

На основе таких схем управления ценовым риском коммерческие банки предоставляют индексационное финансирование проектов. Под будущий объем продаж сырья по оговоренной в сделке «СВОП» средней цене банк предоставляет продавцу кредит, который поступает в специальный фонд банка-посредника. Кредит возмещается сверх плановых платежей либо за счет продавца (если цена на сырье растет) либо за счет покупателя (если цены падают) и получает дополнительную прибыль сверх суммы, установленной в контракте. Продавец и покупатель теряют в данном случае возможность получать дополнительную прибыль за счет благоприятного для них движения рыночных цен, однако все больше фирм предпочитают стабильность поставок товаров неопределенности и поэтому коммерческие банки находят растущее число клиентов, готовых заключить с ними подобные сделки.

Роль кредитования внешней торговли в настоящее время не только важна, но и постоянно возрастает. Однако важно заметить, что в настоящее время главное в конкурентной борьбе банков не само по себе такое кредитование, а условия кредитования.

Среди этих условий выделяются: процентные ставки и другие составляющие стоимости кредита; сроки кредита, в т.ч. льготный период⁴⁰; страхование и гарантирование экспортных (и других) форм кредитов, распределение между участниками рисков кредитных отношений «Торговые войны» в настоящее время нередко выступают как «кредитные», «процентные» войны, которые время от времени обостряются, о чем свидетельствует динамика процентных ставок (см. табл. 1).

⁴⁰ Отсрочка погашения используемого кредита. Особенно важен при поставках комплектного оборудования, т. к. в этом случае начало его погашения по возможности приближается к моменту ввода в эксплуатацию зарубежного оборудования. Тем самым сокращаются сроки скупаемости инвестиций импортера, так как погашение происходит за счет выручки от экспорта части продукции, произведенной на предприятии с помощью кредита. Кроме того, в этот период иногда взимается более низкая процентная ставка.

Таблица I. ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ЭКСПОРТНЫМ КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ СТРАНАМИ-ЧЛЕНАМИ ОЭСР
(на начало года)

Строки и группы заемщиков	Июль 1982	1984	1986	1988	1992 июль
С 2 ДО 5 ЛЕТ					
Бедные страны	12,15	12,15	10,95	10,15	13,35
Средние	10,85	10,36	9,65	8,85	11,55
Богатые страны	10	9,5	8,8	8	10,7
С 5 до 8,5 лет					
Бедные	12,4	12,4	11,2	10,4	13,6
Средние	11,35	10,7	10,15	9,35	11,9
Богатые	10	9,5	8,8	8	10,7
С 8,5 до 10 лет	10	9,5	8,8		10,7

Источник UNCTAD and Development. Reprt 1987 N-1 1987 p. 186; БИКИ- 1993 -№ 128. -С8.

До 1984 г. наблюдался стремительный рост процентных ставок по экспортным кредитам: с 5% в 1970 г. до 7-8% в 1975гг., до 9,5-12,4% в 1984 г. Затем происходит некоторое снижение процентных ставок с 9 до 8-10,4% в 1988г.), а с 90-х годов - вновь возрастают (до 10,7-13,6% в 1992 г.). Но важно заметить, что все они ниже рыночных ставок процента, доходящих до 15-20% и выше.

Особая роль в кредитовании внешней торговли принадлежит системе страхования и гарантий экспортных кредитов. Вопросы страхового бизнеса, включая страхование экспортных кредитов, рассматриваются в специальной теме. Здесь же рассмотрим лишь проблему гарантирования таких кредитов.

Гарантирование экспортных кредитов представляет собой выдачу гарантий, покрывающих кредитные риски. Основная цель таких гарантий (поручительств) страхование от убытков, явившихся следствием нарушения контрагентом своих обязательств. При наступлении гарантийного случая банк (или другой гарант) выплачивает определенную сумму в возмещение причиненного ущерба.

Суммы выданных гарантий рассматриваются банком как условные обязательства клиентов и поэтому учитываются при установлении общего лимита их кредитования. Это правило соблюдается особенно строго в отношении так называемых «безусловных» гарантий, по которым банк обязан платить по первому требованию экспортера.

В заключение необходимо обратить внимание на следующие положения. Во-первых, международные банки успешно сочетают в своей деятельности пассивные и активные методы и формы обслуживания международной

торговли, что укрепляет их позиции в системе международного банковского бизнеса и повышает их доходы. Во-вторых, в этой деятельности банков значительно возрастает роль условий финансирования международной торговли. В-третьих, формы мирохозяйственных связей, в частности транснационализацию процесса производства.

Раздел IV. Банки и зарубежная предпринимательская деятельность ТНК

Что является наилучшей рекламой для международной деятельности банков, для ТНБ, наиболее убедительным показателем успешности их функционирования, прочности их положения как на национальных, так и на международных рынках? Самое главное - это солидность числа обслуживаемых ими компаний из престижных списков международной корпоративной элиты, регулярно составляемых «толстыми» журналами (Форчун», «Форбс», «Тайм» и др.).

Основными клиентами ТНБ являются крупнейшие промышленные корпорации, в первую очередь ТНК. Естественно, что деятельность ТНБ подчинена, прежде всего, интересам этих клиентов. А поэтому весьма важно выяснить отношения между ТНБ и ТНК. С этой целью необходимо выделить и проанализировать два следующих узловых вопроса:

1. Кредитно-финансовое обслуживание ТНК.
2. Интеграция» транснационального банковского и промышленного капиталов.

1. Кредитно-финансовое обслуживание ТНК

Для современных крупных банков характерна как географическая, так и валютная, функциональная глобальность.

С такой глобальностью операций ТНК непосредственно связано развитие определенной космополитичности их характера.

Космополитизм банков проявляется в том, что они, с одной стороны, охотно берутся за форсирование экспорта товаров, услуг из любой страны, финансирование и обслуживание международного движения капитала, рабочей силы и т. д.

С другой, - они всемерно способствуют развитию импорта товаров, капиталов в предпринимательской форме в страну своего базирования.

Но космополитизм ТНБ носит специфический характер. Специфика заключается в том, что ТНБ, хотя и расширяют географию своих связей с ТНБ из многих стран, в решающей мере ориентируются на обслуживание «своих» ТНК, своих торгово-промышленных и других клиентов.

Даже швейцарские банки, известные своей космополитичностью, стремятся обслуживать в первую очередь «свои» торгово-промышленные компании.

Обслуживание ТНК считается наиболее престижной сферой деятельности банков. Престижным, но и наиболее сложным делом, поскольку требования ТНК и банкам становятся все более жесткими. Гигантские корпорации, накопив собственный опыт международных финансовых операций, стремятся освободиться до возможной степени от банковской «опеки», тем не менее, ТНК не могут обойтись без услуг ТНБ, не могут (это будет слишком накладно) заниматься кредитно-банковскими самообслуживанием в полной мере. Более

того, зависимость ТНК и ТНБ возрастает. Это возрастание объясняется следующими причинами: 1) расширение масштабов и рост степени диверсификации международной деятельности ТНК в условиях углубления международного разделения труда, нового этапа НТР; 2) увеличение числа прибыли банковских услуг в деятельности промышленных корпораций, в развитии экономики в целом; 3) корпорациям весьма сложно наладить системы связи и информации, которыми располагают ТНБ; 4) на международный рынок непосредственно, минуя банки, ТНК выйти трудно, а во многих случаях просто невозможно в связи с ограничениями для подобных операций; 5) диверсификация банковских связей (т. е. свободный выбор «своих» банков ТНК) также имеет ограниченное значение, поскольку практически во всех капиталистических странах не только сохраняется, но и возрастает роль института «главных» банков, организующих синдикаты по обслуживанию крупных ТНК. Кроме того, банки, обладая (и собирая) огромной информацией (в т.ч. о ТНК), включая и компрометирующую, могут сильно наказывать их «за отлучение», за, отход от «банковской церкви».

Все это вместе взятое обуславливает многочисленный состав банков, обслуживавших крупную ТНК. Так, крупнейшая электронная ТНК «ИБМ» вынуждена поддерживать связи, пользоваться услугами более чем 1000 банков, Эти связи поддерживаются не только непосредственно через многочисленные зарубежные филиалы. В частности, с «Бэнка оф Монреаль» через «ИМБ Канада», банком «Дисконт Бэнка энд Траст Ко» (Швейцария) через швейцарский филиал ИБМ и т.д.⁴¹

Современные промышленные гиганты редко гибнут во время кризисов. В последний момент их, как правило, спасают либо банки, либо государство, чаще всего вместе. Но отсутствие поддержки банков может привести к банкротству весьма крупные компании, как это было, например, с «АЭГ-Телефункен» в ФРГ в начале 80-х годов, и с рядом компаний в других странах. Так, в Англии в 1982 г. фирме «Стоун-Платт» (текстильное оборудование) ее банкиры во главе с «Мидлэнд бэнк» после двух лет хождения компании по проволоке» отказали в поддержке, и компания обанкротилась. Напротив, - в 1981 г. банки поддержали компанию «Уэр групп», обратив ее займы на 10 млн. ф. ст. в преференциальные акции и гарантировав выпуск новых акций на сумму 6,2 млн.ф.ст.⁴² . Таким же образом была спасена одна из крупнейших автомобильных, компаний США «Крайслер», которая вынуждена была продать свои зарубежные филиалы в 26 странах, оставив лишь два из них. Но от банкротства ее спасли лишь гарантированные государством кредиты частных банков.

Рассматривая систему обслуживания банками транснациональной производственно-коммерческой деятельности ТНК, необходимо выделить и проанализировать три группы функций (услуг) в этой системе. А именно:

⁴¹ См. *Prjblemes economiques*. P. 1977 - №155.1. P.23. *buromoney*. 1989. Novem. SPECIAL SAHNLEMENT P.2-3

⁴² См: МЭиМО -1983. - № 10 -С.38.

1) финансирование инвестиционной деятельности ТНК за рубежом; 2) оказание консультационных, организационных и т.п. услуг в организации и расширения «вторых экономик»; 3) обслуживание экспортно-импортной коммерческой деятельности зарубежных предприятий ТНК.

Одной из сложных проблем транснационализации бизнеса промышленных ТНК является проблема его финансирования. В конце 70-х годов бюллетень («Бизнес интернешнл» отмечал, что лишь немногие фирмы имеют достаточно собственных ресурсов, чтобы за их счет покрывать все потребности всех своих международных операций)⁴³. К этому следует добавить, что проблема финансирования касается не только международных операций, но и внутринациональных. О чем свидетельствует стремительный рост задолженности американских корпораций, достигший к началу 1992 г. почти 3,5 трлн. долл. Уплата одних только процентов, по этому долгу поглощает четвертую часть оборота наличности корпораций⁴⁴.

Одной из важнейших особенностей инвестиционной деятельности зарубежных предприятий ТНК является переход на самофинансирование. Среди источников самофинансирования выделяются: реинвестиции их прибылей, заемные средства на местных или международных рынках ссудных капиталов, а также кредиты родительских компаний. Все возрастающая роль приходится на второй вид источников.

Рост объема и значения заемных Средств при осуществлении корпорациями зарубежных инвестиций связан в решающей степени с ускоренным ростом темпов и масштабов иностранных прямых инвестиций⁴⁵, а также с тем, что важнейшим средством проникновения ТНК в экономику других стран в настоящее время является поглощение местных компаний, нередко крупных и крупнейших.

В системе внешнего (банковского) финансирования инвестиционной зарубежной деятельности ТНК выделяются два метода: прямой и косвенный. В первом случае непосредственным получателем заемных средств являются сами ТНК, использующие полученные средства для непосредственного финансирования от своего имени (в форме приобретения акций или предоставления кредита) своим зарубежным фирмам. Во втором случае займы и кредиты банки предоставляют непосредственно зарубежным филиалам и дочерним компаниям ТНК.

Второй метод преобладает по мере укрепления и расширения зарубежного сектора ТНК, когда их зарубежные предприятия и компании сами становятся относительно экономически сильными, мощными. Так, если средняя сумма активов вновь созданных в 1991 г. в США филиалов и дочерних

⁴³ Business international. 1978., June 9.

⁴⁴ БИКИ 1992. -29.12

⁴⁵ Так, общая сумма зарубежных прямых инвестиций в мире возросла с 25 млрд. долл. в 1951 г. до 1508 млрд. к началу 1990 г. (The CTC Reporter. №4 1990 №28 P.29.). Особенно быстро растут иностранные прямые инвестиции в развитых странах. В первую очередь в США. Так сумма таких инвестиций в США выросла с 3,3 млрд. долл. в 1951г до 407,5 млрд. в 1991 г. (Survey of Current Business 1992, №6, P.53.)

компаний (470) иностранных ТНК составляла 25 млн. долл., а средняя сумма продаж - 7,8 млн. долл., то поглощенных американских предприятий и компаний соответственно - 266 млн. и 86,5 млн. долл.⁴⁷

ТНК используют систему кредитного финансирования не только потому, что не располагают достаточными собственными денежными ресурсами, а и по другим причинам.

Во-первых, немаловажная роль здесь принадлежит проблеме налогообложения. С помощью кредитов корпорациям удается обходить законы о налогообложении в странах, где они создают свои предприятия. Даже там, где власти требуют уплаты налога на процент по кредитам, всегда находятся лазейки. Так, известно, что в ряде случаев материнские компании предоставляют своим дочерним компаниям формально беспроцентные кредиты, компенсируя «потери» манипуляциями с ценами.

В других случаях предполагаемая сумма налога уже калькулируется в цене или в процентной ставке и т.д.

Во-вторых, рост значения заемных средств при финансировании прямых инвестиций связан и с чисто коммерческими сбережениями. Использование кредита, а не прямого финансирования является дополнительной гарантией того, что вложенные средства будут, по меньшей мере, возвращены, если эксплуатация объекта окажется недостаточно рентабельной.

В-третьих, в условиях инфляционного обесценения валют стало более выгодным осуществлять инвестиции за счет заемных операций с фиксированным процентом.

Реальная стоимость платежей в счет погашения кредитов в условиях активной инфляции быстро уменьшается. И даже повышение процентные ставки не могут в полной мере это компенсировать.

В-четвертых, многовалютность операций ТНК за рубежом также создает условия для более предпочтительного использования внешних ресурсов, нежели прямого вывоза капитала. Использование заемных средств на внешних рынках в значительной мере снимает проблему валютных рисков.

Наряду с прямым «собственным» финансированием зарубежной инвестиционной деятельности ТНК банки стали своеобразным координатором (и посредником) привлечения для этой цели заемных средств. С этой целью они создают международные банковские консорциумы для финансирования крупных проектов, осуществляемых ТНК в других странах. На банки же приходится основная роль по мобилизации средств на местном рынке страны создания или приобретения предприятия. Они же помогают ТНК привлечь для финансирования создаваемых за рубежом объектов средства государственной экономической помощи и кредиты различных международных организаций, а также частные облигационные займы, ведут переговоры с властями о предоставлении гарантий.

Частные банки тесно сотрудничают в этом вопросе с национальными и международными государственными кредитно-финансовыми институтами,

⁴⁷ Survey of Current Business 1992. №5, P.69.78

разделив между собой обязанности. При этом частные банки вкладывают свои ресурсы в основном в высокоприбыльные объекты. Государственный же кредит сосредоточил свое внимание в основном на финансировании объектов экономической и социальной инфраструктуры, главным образом в развивающихся странах.

Важно заметить, что банки финансируют зарубежную инвестиционную деятельность не только крупных корпораций, но и средних и даже мелких. Несмотря на растущую концентрацию прямых иностранных инвестиций в руках ограниченного числа сверхмонополий, развивается и другая тенденция: вывоз капитала в виде прямых инвестиций все более осуществляют средние и даже небольшие фирмы.

Причины активного обращения банков к мелкому клиенту различны в каждом конкретном случае. Но можно выделить основные общие из них. Во-первых, интерес банков к небольшим клиентам вообще повышается в условиях относительного снижения спроса на их услуги со стороны крупнейших корпораций в годы спада или вялой конъюнктуры. Но дело не только в конъюнктурных колебаниях. В мелком бизнесе банки все более видят определенную перспективу своего развития, поскольку крупнейшие компании (особенно ТНК с их широко разветвленной сетью предприятий по всему миру) нередко пытаются обходиться без услуг банков. Во-вторых, банки вообще рассчитывают за счет небольших фирм расширить свои кредитные операции. В-третьих, внимание крупнейших банков к мелкой фирменной клиентуре в значительной мере связано и с тем, что последняя все более втягивается в международный товаро- и капиталоборот. Байки вообще рассматривают сейчас небольшие фирмы как основной фактор динамического развития внешнеэкономических связей. Кроме того, следует учитывать, что государство начинает проводить более активную политику, направленную на поощрение внешнеэкономической деятельности небольших фирм.

Вторая группа услуг, которые банки оказывают промышленным компаниям в их зарубежной предпринимательской деятельности, включает рекламу, консультации, информационные услуги, посреднические услуги и т.д. То есть банки в данном случае выступают в качестве «лоцманов» международного капитала. В данном случае банки выполняют следующие основные задачи. Во-первых, ведут совместно с заинтересованными кампаниями переговоры (которые подчас длятся несколько лет) об условиях вложения или слияния капиталов. Нередко банки сами ведут такие переговоры непосредственно от имени фирмы-инвестора. Это в первую очередь относится к банкам «делового» характера. Во-вторых, ТНБ нередко выступают в качестве представителей инвесторов при переговорах об урегулировании споров в отношении судьбы тех или иных инвестиций, связанные с политическими и другими видами рисков. С этой целью создаются специальные информационно-исследовательские центры на мировой международной основе. Так, еще в 60-х годах была создана группа «Эрофинанс» с целью сбора информации о финансовом состоянии западноевропейских компаний. «Эрофинанс» ежегодно составляет несколько сотен конфиденциальных справок о ведущих фирмах. К

середине 70-х годов в этом центре насчитывалось 20 тыс. досье на фирмы⁴⁸. Важным аспектом деятельности «Эрофинанс» является изучение возможностей слияний, поглощений, а также создания новых зарубежных предприятий. В-третьих, определение воздействия на процессы международного движения капиталов, помощь инвесторам своих стран банки оказывают и косвенным путем - направляя кредитную, валютную и финансовую политику многих стран (в первую очередь развивающихся и бывших социалистических стран) в угодном для ТНК направлении. А возможности у банков в этом отношении весьма широкие: многие из них являются экономическими и финансовыми советниками правительств. Центральные банки, государственных инвесторов различного рода⁴⁹.

Как правило, банки-советники требуют от своих «хозяев» (приглашающих стран) предоставления полной информации о состоянии дел в стране, в том числе сугубо секретной. Банковские «команды» исследователей получают тем самым информацию, недоступную конкурентам. Вот почему за получение «почетных» должностей ведется борьба между банками различных стран⁵⁰.

Оказывая услуги правительствам других стран, банки вместе с тем готовят благоприятный инвестиционный климат для экспортеров капитала, для своих ТНК, решивших учредить в этих странах филиалы, дочерние компании.

Третья группа услуг, которые банки оказывают предприятиям и компаниям «второй экономики», зарубежного производственного сектора,

⁴⁸ В качестве иллюстрации деятельности "Эрофинанс" можно привести следующий пример. Одна американская корпорация приняв решение об инвестировании 2 млн. долл. в создание предприятия для производства весьма специфического вида продукции в Западной Европе. Когда все приготовления были завершены и решался вопрос о выборе места размещения предприятия, американская компания обратилась за консультацией к своему банку-участнику «Эрофинанс».

Через исследовательский центр банк выяснил. Что одна из германских фирм уже начала осуществлять подобный проект и что в силу ряда причин у нее будут неоспоримые преимущества перед дочерним предприятием американской ТНК. Эта услуга банка позволила американской компании избежать крупных непроизводительных инвестиций (См. Могутин В.Б., С.229)

⁴⁹ К примеру председатель правления «Чейз Манхэттен бэнк» Д. Рокфеллер был в свое время «личным» советником иранского шаха по валютно-финансовым вопросам. Один из английских банков был назначен властями Гонконга своим советником по определенным проблемам. Вплоть до 1974 года дочернее предприятие нынешнего "Ситибэнк" выполняло в Либерти функции центрального банка (Могутин В. Б., С.229).

⁵⁰ Но не только поэтому. Несмотря на заверение банков о своем бескорыстии при осуществлении или «технической помощи» другим странам, они никогда не остаются в накладе. Так, действующий в Лондоне банк «Ферст Бостон Юрон» всегда сообщал, что за свои услуги по вопросам займов получал от нигерийских властей сравнительно скромное вознаграждение - до 50 тыс. долл., в год. Но, умалчивая, что его комиссионные, полученные от продажи (по его рекомендаций) ценных бумаг, находившихся в резервах центрального банка страны, как сообщал "Юромани", миллионами долларов (Euromoney. 1978, № 8, P.29)

относится к их коммерческой, торговой деятельности, в т. ч. Экспортно-импортной торговле.

Предоставляя кредиты, предназначенные специально для финансирования продаж, именно дочерних предприятий иностранных корпораций, банки тем самым увеличивают их конкурентоспособность в сравнении с местными фирмами.

Национальные (местные) компании, не имея возможности получения кредитов на таких же условиях со стороны местных банков, проигрывают в конкурентной борьбе не только на внешних, но и на внутренних рынках.

В заключение необходимо сделать следующие выводы и обобщения. Во-первых, международный банковский бизнес является одним из важнейших факторов, стимулирующих ведущую, тенденцию (наряду с межгосударственной экономической интеграцией) современной интернационализации хозяйственных связей, каковой является транснационализация процесса производства. Во-вторых, несмотря на огромные собственные материальные, производственные, финансовые ресурсы, промышленные ТНК не могут нормально осуществлять свою глобальную производственную деятельность без всемерного сотрудничества с банками и другими финансовыми институтами. В-третьих, сотрудничество между транснациональными банками и транснациональными корпорациями проявляется в различных формах. Одной из таких форм является сращивание, взаимопроникновение капиталов этих главных экономических субъектов мирохозяйственных связей в современных условиях.

2. Сращивание транснационального банковского и транснационального промышленного капиталов

Практика свидетельствует, что более успешно развивается экономика там, где существует прочная (в т.ч. сращивающаяся) связь банковского и промышленного капиталов.

Именно «разобщенность» этих капиталов явилась одной из причин трудностей в английской экономике, и наоборот, одной из важнейших причин успешного развития экономики Японии и ФРГ после второй мировой войны была система прочных связей банковского и индустриального бизнеса.

Сращивание двух категорий капитала на международном уровне (как и на национальном) осуществляется в двух встречных направлениях: банки проникают в промышленно-коммерческую сферу; в свою очередь промышленно-торговые компании различным образом внедряются в банковскую и другую кредитно-финансовую) сферу.

а) Транснациональная производственная деятельность ТНБ

Рассматривая особенности сращивания, взаимопроникновения капиталов первого направления, необходимо выяснить следующие вопросы: причины,

цели, способы, формы, сфера, значение внедрения банковского капитала в систему транснационализации процесса производства.

Анализируя эти причины, целесообразно выделить причины, обуславливающие необходимость (неизбежность), и причины, предопределяющие возможность такого сращивания капиталов. К первой категории относятся следующие причины: обострение конкурентной борьбы на мировом рынке ссудных капиталов заставляет ТНБ «ближе» подходить к своим клиентам-ТНК, к производственно-торговой сфере, вплоть до непосредственного внедрения; усложнение системы банковских услуг, в которых нуждаются промышленные и другие функционирующие капиталы, заставляют банки диверсифицировать свою деятельность, свои активы (в т.ч. инвестируя их непосредственно в производство), чтобы придать ей более гибкий и устойчивый характер; возникновение и нередко обострение проблемы «избыточности» банковских средств и необходимость их «пристраивания» в период насыщенности рынков ссудных капиталов; либерализация экономической деятельности банков в развитых странах. Введение в 30-х годах в большинстве развитых стран ограничения на участие банков в капитале торгово-промышленных компаний (как реакция на финансовые крахи во времена «великой депрессии») распространялись и на международную деятельность банков. С 60-х годов эти ограничения начинают сниматься.

Причины возможности внедрения ТНБ в зарубежную производственную деятельность огромные ликвидные средства, финансовые ресурсы банков, особенно в условиях быстрого развития евровалютного рынка. Причем, активы ТНБ значительно превосходят активы ТНК. Так, активы 100 крупнейших коммерческих банков США в 1989 г. равнялись 2,35 трлн. долл. (в т.ч. крупнейшего «Ситикорп» - 231 млрд.), активы 500 крупнейших корпораций - 2,3 трлн. долл. (в т.ч. крупнейшей «Дженерал Моторс» - 198 млрд.)⁵¹; накопленный богатый опыт, а также бесценный информационный материал о деятельности промышленных корпораций.

Какие цели преследуют банки, внедряясь в международную производственную деятельность?

Во-первых, максимизация прибыли за счет диверсификации источников и факторов ее получения. Во-вторых, таким образом, банки стремятся крепче «привязать» к себе клиентов, а также, усилить контроль за деятельностью промышленных ТНК; в-третьих, приобретая участие в промышленных предприятиях (обычно «больных»), банки преследуют чисто спекулятивную цель. Они продают свое «участие» другим инвесторам, как только эти предприятия (после реорганизации не без участия банков) начинают успешно работать, а стоимость их активов на рынке возрастет. С этой целью ТНБ создают свои специализированные отделения, которые занимаются покупкой и «лечением» больных компаний; в-четвертых, приобретая участие в зарубежных предприятиях, ТНБ выступают в качестве «троянского коня», облегчая проникновение «своих» промышленных фирм в экономику этих стран.

⁵¹ Fortune 1991. June 3?P 262; 1991. Apr. 22. P.284.286

Особого внимания заслуживает механизм внедрения ТНБ в зарубежную производственную сферу. Непосредственное участие ТНБ в заграничной производственной деятельности, в капитале промышленных компаний осуществляется в двух формах: в скрытой и прямой. Наиболее распространена первая форма, которой присущи косвенные средства внедрения в производственную сферу. Среди этих средств выделяются следующие: 1) образование специализированных компаний, учреждений, с помощью которых осуществляется участие банков в капитале промышленных корпораций (холдинги, или «банки участия», инвестиционные компании, фонды, банки развития); 2) проведение трастовых операций, образование трастовых отделов банков, 3) участие в специализированных международных организациях инвестиционного характера, целью которых является содействие коллективному внедрению банковских и промышленных компаний в экономику других стран (главным образом развивающихся и бывших социалистических)⁵²; 4) «личная уния», т. е. взаимопереплетение управленческих структур ТНБ и ТНК. В настоящее время нет ни одной ТНК, в управленческую структуру которой не входил бы представитель банка.

Прямое участие банков в производственной сфере за рубежом (как и у себя дома) осуществляется двояким путем: поглощение местных промышленных предприятий, компаний; создание, учреждение новых своих филиалов и дочерних компаний в небанковской сфере. Причем, банки имеют значительное участие в капитале крупных промышленных корпораций. Так, 10 крупнейших банков ФРГ владеют контрольным пакетом акции 27 из 32 крупнейших корпораций страны, а также значительную часть акций из числа 50 других крупнейших фирм⁵³.

Особенно успешно действуют в производственной сфере за рубежом американские ТНБ: еще в начале 80-х годов 28 американских ТНБ (в 1997г. - 26 ТНБ) имели за рубежом 244 филиала (141) в небанковской сфере, общие активы которых составляли 23,3 (4,43) млрд. долл.⁵⁴ Международные банки имеют участие почти во всех отраслях и сферах экономики многих стран. Относительно новой сферой сращивания капиталов банковских и промышленных монополий является флот "под чужим флагом".

Таким образом, ТНБ все более превращаются в крупных международных инвесторов. Такое дополнение к их инвестициям в банковскую сферу других стран придает их влиянию на развитие международных экономических отношений глобальный, всеохватывающий характер.

⁵² В 1964 г. создана международная организация по инвестированию капиталов в страны Латинской Америки (АДЕЛА), в 1969 г. - в странах Азии (ПИКА), в 1970 г. - в страны Африки (СИФИДА).

⁵³ БИКИ.-1990-№24.- С.8.

⁵⁴ Survey of current business 1981, №4.p.30;1985, №12, p.37.

Б) Транснациональная банковская деятельность ТНК

Не менее активно развивается и второе направление сращивания капиталов банковского и промышленного капиталов, т.е. внедрение промышленных корпораций в банковскую сферу.

Рассматривая эту проблему, необходимо также выяснить причины, цели, механизм внедрения ТНК в международный банковский бизнес.

Среди причин такого внедрения выделяются следующие. Во-первых, значительная и возрастающая зависимость ТНК от кредитно-финансовой сферы. Во-вторых, обострение противоречий и конкурентной борьбы между банками промышленными корпорациями по поводу распределения и перераспределения доходов в национальной и мировой экономике. ТНК не хотят мириться с тем, что банковский капитал далеко обошел их по объему зарубежных прибылей. Так, если в 1949-1958 гг. для корпоративной прибыли в национальном доходе США составляла в среднем 12,5%, а ссудного процента - 2,9%, то в 1982-1988 гг. - 8,6 и 9,8% соответственно⁵⁵. В-третьих, многие ТНК нередко располагают в определенные периоды огромными суммами временно свободных денежных средств, валютных резервов (в т.ч. пенсионными, страховыми, благотворительными фондами), что позволяет (и "заставляет") их заниматься самостоятельно денежным и валютными операциями на соответствующих рынках, как на национальных, так и на мировых, путем транснационализации своего собственного банковского бизнеса.

Внедряясь в банковскую сферу, транснационализируя свою банковскую деятельность, ТНК преследуют определенные цели. Среди последних необходимо выделить следующие: 1) приобретение большей свободы действий в области производственной, коммерческой, инвестиционной деятельности; 2) стремление и возможность сохранить таким образом свои коммерческие и другие секреты от «чужих» банков; 3) максимизация прибыли за счет уменьшения стоимости кредита, а также за счет диверсификации источников и факторов поступления доходов, в т. ч. за от своих операций на рынках капиталов, на валютных рынках, используя механизм трансфертных (внутрикорпорационных) цен, процентных ставок, систему перевода прибылей в налоговые гавани.

В кредитно-финансовой деятельности ТНК выделяются два основных направления: межкорпорационные кредитные отношения (линии); внутрикорпорационные кредитно-банковские связи.

Прямые межкорпорационные кредитные отношения все более расширяются как количественно, так и качественно. Последнее заключается в том, что ТНК используют различные формы взаимного кредитования, среди которых выделяются параллельные кредиты, а также операции "своп", т.е. беспроцентные кредиты, предоставляемые друг другу на условиях обратной валютной сделки.

Особенно успешно развивается второй вид кредитных линий ТНК, внутрикорпорационные кредиты, т.е. кредиты, предоставляемые материнской

⁵⁵ Ibidem за соответствующие годы

компанией своим дочерним фирмам и обратно, а также кредиты сестринских фирм друг другу.

По данным "Файнэншл таймс", почти 50% своих свободных валютных средств ТНК используют для валютных операций, включая игры на колебаниях валютных курсов. Масштабы деятельности 30 крупнейших ТНК на рынках ссудных капиталов сравнимы с объемом операций ведущих банков. Так, германская ТНК "Фольсваген" ежегодно осуществляет кредитные операции на рынке еврооблигаций на 1 млрд. долл., а "ИТТ" (США) занимает десятое место по объему активов (4,6 млрд. долл. в 1989 г.) среди 50 крупнейших финансовых компаний США, "ИБМ" совместно со своей дочерней компанией "ИБМ кредит Корп" в 80-е годы увеличила сумму для кредитования своих продаж, включая экспортные поставки, с 857 млн. долл. до 5 млрд.⁵⁶. В результате доходы от этой деятельности начинают уже с 80-х годов превышать поступления от основной деятельности некоторых ТНК, или составляют значительную величину. Так, доходы "ИТТ" от финансовых услуг достигли в 1987 г. почти 1,5 млрд. долл., или 28,6% доходов от производственной деятельности; доходы "Даймлер-Бенц" от ссуд в 1985 г. составили 1522 млн. марок (в т.ч. 813 млн. от зарубежных дочерних фирм), или почти 6% валового дохода от производства⁵⁷.

Резко возрастающая роль финансово-кредитных функций в деятельность ТНК требует создания сложной организационной пирамиды финансово-кредитных служб, нижние этапы которой выносятся за рубежи. В частности с 60-х годов ТНК США, а с 70-х годов ТНК Западной Европы приступили к учреждению финансовых дочерних компаний, специализирующихся на мобилизации и инвестировании средств в интересах "семьи", а также к учреждению за рубежом зональных центров, или базисных компаний (контрольный пакет акций - у головных компаний).

Входившие в состав зонального центра финансовые подразделения из некоторых ТНК трансформировались впоследствии в формально-самостоятельные финансово-кредитные компании с различными зарубежными филиалами (контрольный пакет сохраняется у зонального центра).

В 1987 г. из 100 крупнейших американских промышленных ТНК 47 имели специализированные кредитно-финансовые компании. А крупнейшие из них создают настолько развитую и обширную собственную банковскую систему, что выступают в качестве ссудных капиталистов, включаются в борьбу за раздел рынка ссудных капиталов. В последние годы некоторые ТНК создают или уже создали собственные транснациональные банки. Так, одна из крупнейших химических ТНК США "Доу кемикл" имеет в Швейцарии свою дочернюю компанию "Доу кемикл бэнк", которая в свою очередь владеет кредитно-финансовыми отделениями в Англии, Гонконге и на Каймановых островах; в состав автомобильной корпорации "Крайслер" входит (с 1967 г.)

⁵⁶ Financial Times.1988, Dec 17, p.21; 1982, May 24, p.44; 1Ш, May 6, p.44. Moody's-industrial manual 1982. v.I.p.488, 1607; Fortune 1990, June 4,p.156.

⁵⁷ См.: США.ЭПИ.1991 - N4. С. 114; Юданов А.Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий. - М.: 1991 - С.24.

финансовый центр "Крайслер файнешл Корп", включающий 15 кредитных, страховых, лизинговых, дочерних компаний и отделений, расположенных как в самих США, так и за рубежом - в Канаде, Венесуэле, Мексике, Нидерландских Антилах⁵⁸; "Форд мотор" имеет дочернюю компанию "Форд мотор кредит", которая контролирует ряд зарубежных фирм в кредитной сфере, в т.ч. фирму "Форд мотор кредит" в Англии, занимающую там большое место среди 20 крупнейших финансовых домов в Великобритании⁵⁹.

В связи с широкой банковской деятельностью ТНК весьма важно выяснить механизм перемещения их кредитно-финансовых ресурсов. В рамках разработанной ТНК системы международного управления наличностью выделяются следующие основные каналы перемещения средств внутри корпорации: прямой перевод капиталов и дивидендов; плата за услуги (управленческие, научно-исследовательские и др.), трансфертные цены во внутрифирменной торговле; внутрифирменные кредиты; внутрифирменное страхование; перевод прибылей или их реинвестиции.

Особая роль в механизме перемещения финансовых ресурсов ТНК с точки зрения "спасения" прибылей от налоговой системы принадлежит трем последним из перечисленных каналов.

Во внутрифирменном перемещении денежных средств появилась новая форма кредита - беспроцентный кредит. Это простое перемещение денег в рамках ТНК - от материнской (головной) компании к дочерним, и наоборот, а также между сестринскими компаниями. Не случайно и срок у таких кредитов своеобразен - обычно они выделяются на 364 дня (всего лишь на 1 день меньше годового срока) с тем расчетом, чтобы и выдача, и возврат средств попали в один годовой отчет.

ТНК используют свои финансовые дочерние компании в "налоговых гаванях" для спасения доходов при помощи "квази-кредитов". К примеру, английская ТНК имеет в США дочернюю компанию и учреждает филиал в "налоговой гавани" на Багамах. Вот схема "спасения" доходов: в США дочерняя компания зарабатывает прибыль, но не платит налогов, т.к. львиная доля доходов уходит на оплату процентов по якобы "багамскому долгу"; на Багамах налогов не платят; доходы из Багам переводятся в Англию не в виде доходов, а в форме ссуды⁶⁰.

Эффективна и переброска прибылей с помощью специальных приемов страхования. С этой целью финансовые компании ТНК учреждают страховые филиалы в налоговых гаванях. Так, голландский электронный концерн "Филипс" изобрел следующую схему: на Бермудских островах он открыл дочернее страховое общество, единственным клиентом которого стал сам

⁵⁸ Financial Times 1988. May 23, p.23 Moody's industrial manual 1989. v.1 p.2672

⁵⁹ The Bouner 1986. Apr. p.83.

⁶⁰ Американские ТНК нашли "свой" налоговый оазис на Нидерландские Антилах.

Американские активы в этой стране оцениваются гигантской иррациональной величиной в минус 19,7 млрд. долл. Образовалась она в результате того, что американские ТНК заняли у своих филиалов на Антилах сумму, значительно превышающую акционерный капитал этих филиалов (См. Survey of current business).

"Филипс"; по высоким ставкам было застраховано имущество "Филипс"; соответствующая плата за страхование потекла на Бермуды; оттуда, уже в виде займов, средства возвращаются назад материнской компании - концерну "Филипс". За один только год экономия на налогах составила 8 млн. гульденов⁶¹ Главное достоинство таких сделок в том, что они абсолютно легальны. Число таких "страховых" компаний растет. В 1986 г. суммарный капитал таких "страховых" фирм достиг 22 млрд. долл.⁶² Не изменил положения и объявленный в ФРГ, США и других странах запрет страхования своих филиалов, ТНК нашли выход: стали открывать совместные "страховые" фирмы, владея каждая, скажем (если их 4) 25% акций такой "страховой" фирмы.

Заслуживает особого внимания стратегия ТНК по использованию прибылей зарубежных филиалов и дочерних компаний. Эта стратегия меняется в зависимости от колебаний валютных курсов, а именно: снижение курса валюты страны нахождения филиалов ТНК ведет к росту реинвестиций прибылей, повышение курса - к росту вывоза прибыли в страну базирования ТНК.

Кроме финансирования инвестиционной и коммерческой деятельности кредитно-финансовые учреждения ТНК выполняют и другие банковские операции и услуги. Среди последних необходимо выделить следующие. Во-первых, создание компьютеризованных систем клиринговых зачетов для внутрикорпорационных расчетов. Это позволяет значительно сократить валютные издержки и суммы платежей коммерческим банкам за предоставление аналогичных услуг.

Во-вторых, централизация открытых валютных позиций корпораций. Стратегия ТНК в настоящее время направлена на то, чтобы снять с филиалов проблемы страхования валютных рисков. Централизация валютных позиций даст возможность свести к минимуму валютный риск за счет взаимного зачета платежных документов в каждой валюте, связать наличность корпорации с управлением валютными позициями. Корпорации экономят на операционных расходах, т.к. увеличивается объем одноразовых сделок, происходит сосредоточение высокооплачиваемых специалистов, обслуживающего персонала и электронно-технического обеспечения. Объединение валютных ресурсов дает крупным корпорациям дополнительные рычаги для формирования благоприятных условий проведения операций на валютном рынке.

Централизация валютных рисков достигается путем использования банковских услуг либо через расчеты материнской компании со своими филиалами в валюте страны их пребывания (филиалу во Франции, к примеру, продающему свою продукцию на местном рынке, материнская компания выставляет счета-фактуры во французских франках), либо через создание собственного единого центра валютных расчетов "Бритиш петролеум"

⁶¹ См. Юданов А.Ю. Там же С.85.

⁶² См. Юданов А.Ю. Там же С.83.

(английская нефтяная ТНК) представляет в этом отношении характерный пример: корпорация преобразовало свое центральное казначейство в Англии в банк с многочисленными отделениями для управления валютными позициями по торговле нефтью, по налоговым отчислениям на добычу нефти в Северном море. Другой пример - французская ТНК "Пежо". В 1981 г. она основала в Женеве специализированный филиал "ПСА интернэшнл", который ведает всей валютой компании, экспортирующей 50% своей продукции общей стоимостью свыше 100 млрд. фр. Годовой оборот валюты этого филиала в долларовом исчислении составляет 24 млрд.⁶³. До 1981 г. производственные подразделения компании самостоятельно через отдельные банки страны получали иностранную валюту за экспортированные автомобили и обменивали ее на франки, а, следовательно, полностью несли валютный риск. Теперь же поставщики и покупатели из третьих стран расплачиваются с "ПСА интернэшнл", затем данный филиал ведет расчеты с производственными подразделениями фирмы во французских франках.

Централизация валютных позиций ТНК дает им преимущество в ценовой конкуренции на рынке страны пребывания филиалов. Это объясняется тем, что филиалы в цену товаров все реже включают издержки покрытия рисков и расходы, связанные с конверсией иностранной валюты в местную. Более того, стратегия ТНК позволяет филиалам дать покупателям конечной продукции на местных рынках или в третьих странах свободу выбора валюты платежа.

Негативные тенденции, возникающие в ходе коммерческих сделок, нивелируются за счет операций центрального финансового органа компании на международных валютно-кредитных рынках. Например, увеличение открытых позиций американской компании в Италии в лирах (т.е. в слабой валюте) в результате продажи товаров на местном рынке ее филиалов может быть компенсировано, в частности, за счет привлечения платежей в лирах или за счет займа, полученного центральным финансовым отделом ТНК на местном рынке в лирах на срок, который соответствует поступающим в этой валюте платежам. Вместе с тем, сумма займа в лирах сразу конвертируется в другие, твердые валюты.

В заключение необходимо подчеркнуть следующее. Во-первых, в настоящее время резко обостряются противоречия и конкуренция между ТМБ и ТНК на мировых рынках капиталов, а также в производственной сфере.

Одним из важнейших средств разрешения этих противоречий является интеграция, взаимопроникновение банковского и промышленного капиталов.

Во-вторых, расширяется и усложняется структура банковских услуг, предоставляемых ТНК в их производственной глобальной экспансии. В-третьих, в отличие от независимых банков, в управленческо-организационном механизме ТНК (несмотря на возрастание в не роли банковских фирм) финансово-кредитный компонент занимает подчиненное место. В этой подчиненности и состоит главное отличие внутрифирменного сращивания

⁶³ Сарчев А.М. Ведущие коммерческие банки в мировой экономике: М.: -1992 -С.113.

промышленного капитала от их сращивания по внешним каналам, когда промышленные концерны взаимодействуют с независимыми от них банками "на равных". В-четвертых, обострение валютных и кредитных рисков заставляет ТНБ и ТНК все чаще обращаться на рынок страховых услуг, к страховым компаниям.

Раздел V. Международный страховой бизнес

Современная финансово-кредитная система характеризуется чрезвычайной сложностью как с функциональной, так и структурной точек зрения. Кроме того, она отличается и своей динамичностью, включая не только количественные, но и качественные изменения. Особенно динамичные сдвиги в кредитно-финансовой системе развитых стран наблюдаются в 80-е годы. Происходящие изменения, перестройка, затронувшая всю кредитно-финансовую систему в этих странах (в первую очередь особенно США) настолько масштабны, что американские исследователи склонны видеть в происходящем "финансовую революцию". Одним из важнейших следствий (проявлений) этой "революции" является "финансизация" сознания людей, всей общественной деятельности.

Кредитно-финансовый сектор стран с развитой рыночной экономикой включает в себя три основные категории финансовых учреждений: банковские финансовые учреждения; небанковские финансовые учреждения; государственные кредитные агентства.

Важнейшим результатом перестройки современной кредитно-финансовой системы и ее развития является возрастающая роль небанковских финансовых учреждений различной специализации, получивших название "институциональные инвесторы", т.к. они являются коллективными, акционерными собственниками и охватывают широкие слои населения. К их числу относятся страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы и др. Эти институты во многом отличаются от того, какими они были в 60-е годы.

О возрастающей роли небанковских финансовых учреждений свидетельствуют данные: уже к началу 1984 г. общая сумма активов этих учреждений (2509 млрд. долл.) в США превзошла общие активы коммерческих банков (2113 млрд.)⁶⁴. Одним из влиятельнейших кредитно-финансовых учреждений в развитых странах стали страховые компании. В частности, в США по своему значению компании по страхованию жизни стоят на втором месте после коммерческих банков. Общая сумма активов 50 таких крупнейших страховых компаний США в 1989 г. составляла 903 млрд. долл., а 100 крупнейших коммерческих банков - 2,3 трлн. долл.⁶⁵

⁶⁴ См.: Cah.france1986. N224, p. 24-35.

⁶⁵ Fortune 1990, june 4, p.152, 160.

Роль и значение страховых компаний, в частности компаний страхования (число которых в США возросло с 1300 в 1980 г. до 2500 в 1990 г.) заключается не только в расширении их страховых операций, но и в том, что они все более активно выступают в качестве крупнейших кредиторов и инвесторов, а также в том, что контролируют возрастающее число крупнейших промышленных корпораций и участвуют в управлении их на основе личной унии⁶⁶. Значение страхового бизнеса заметно возрастает в последние годы в связи с усилением тенденции к его интернационализации и транснационализации.

Цель данного спецкурса заключается в том, чтобы выяснить сущность международного страхового бизнеса, определить его структуру и механизм функционирования. Но предварительно необходимо дать общую характеристику страхового бизнеса. Поэтому необходимо выделить и проанализировать следующие узловые вопросы:

1. Страхование как составная часть кредитно-финансовой системы;
2. Организационная структура и механизм функционирования страховой компании;
3. Интернационализация страхового бизнеса. Транснациональные страховые компании;
4. Мировой страховой рынок.

1. Страхование как составная часть кредитно-финансовой системы

Современная кредитно-финансовая система развитой рыночной экономики включает в себя большое число различных (по организационной структуре и функциональному назначению и роли) учреждений. Эти учреждения можно разделить на две основные группы: банковские и небанковские финансовые институты. Но все они находятся в определенной взаимосвязи, взаимозависимости и вместе составляют единую систему кредитно-финансовую.

По какому признаку они включаются и функционируют в этой единой системе? Таким признаком является то, что их деятельность, функционирование базируется на выполнении двух общих, одинаковых по содержанию категорий денежных операций: пассивных и активных. Т.е. их деятельность базируется на аккумуляции "чужих" денежных средств за определенное вознаграждение и капитализации этих средств в различных формах. Но они имеют и значительные отличия. Последние заключаются в том, что каждое из этих учреждений имеет свою особую форму, особый способ привлечения чужих денежных средств. В частности, страховые компании привлекают их в форме страховых премий или страхового вноса. Страхование как форма социально-экономических отношений имеет длительную историю,

⁶⁶ Из 500 крупнейших американских корпораций 34 находятся под контролем страховых фирм. Кроме того, руководители страховых компаний заседают в советах директоров 27 из 100 крупнейших корпораций (См.: МЭ и МО - N2. -1993. - С 146).

является объективной закономерностью, необходимостью, потребностью развития экономики, общества в целом.

В этой связи весьма важно выяснить причины, вызывающие, обуславливающие эту закономерность, необходимость. Среди этих причин необходимо выделить следующие. Во-первых, существование и возникновение различного рода рисков (естественно-природных, экономических, финансовых, валютных, производственно-технических, социальных, политических), сопровождающих экономическую, производственную и другие формы жизнедеятельности человека, общества. Выделив эту причину, необходимо особое внимание обратить на два обстоятельства. Первое обстоятельство касается характера проявления этих рисков. Дело в том, что стихийные бедствия, пожар, авария, кража, болезни, смерти и т.д. - редкое, не повторяющееся с математической точностью событие. Страхование как способ нейтрализации финансовых потерь возможно лишь потому, что разрушительные события, являющиеся чистой случайностью для отдельно взятой личности, хозяйственной организации, имеет характер закономерности для больших их групп. Т.е. в основе страхования лежит математический закон больших чисел. Поэтому страхование на коммерческих началах может быть организовано лишь тогда, когда оно распространяется на большое количество объектов, которые подвергаются одинаковым опасностям, но не могут пострадать от них одновременно. Именно эта закономерность и позволяет заранее создать в рамках страхового предприятия фонд для ликвидации последствий каждого отдельного события.

Второе обстоятельство связано с характером формирования предпринимательской прибыли и ее максимизации. Дело в том, что только наличие риска, непредсказуемость результата и оправдывает (обеспечивает) получение предпринимательской прибыли, т.к. при гарантированном отсутствии риска доход на капитал у всех предпринимателей был бы одинаковым и равнялся бы банковскому проценту. Другое дело, что каждый благоразумный предприниматель должен застраховаться от потерь, наносимых неподвластными ему силами.

Во-вторых, отсутствие у большинства населения достаточных денежных средств для решения их экономических, жилищных, семейных проблем в каждое необходимое время. Это заставляет людей с помощью страхования накопить определенную сумму денег к определенному периоду.

Не следует смешивать (что нередко встречается в экономической литературе) причины и цели страхования, Именно причины предопределяют цели страховой деятельности.

Определяя цели страхового бизнеса, необходимо заметить, что страхование, включающее две стороны, имеет две группы целей. Одна из сторон - это страховщик (insurer), т.е. организация, проводящая страхование, ведающая созданием страхового фонда, принимающая на себя обязательство возместить субъектам, участвующим в страховании, ущерб или выплатить страховую сумму. Другая сторона - это страхователь (insurent), т.е. юридические и физические лица, заключающие со страховщиком договор и

вносящие в страховой фонд платежи. Отсюда цели страховщика, страховой организации: аккумуляция денежных средств с целью их капитализации; зарабатывание, таким образом, своих доходов (в форме страховых премий). Цели страхователей: компенсация финансовых или имущественных потерь; накопление денежных средств, капитала.

С учетом этих целей можно определить функции (задачи) страхования как сферы экономической деятельности, как формы кредитно-финансовой деятельности. Среди этих функций в настоящее время выделяются: рисковая; сберегательная; аккумулирующая (мобилизующая) денежные средства в определенных центрах; распределительная - распределение денежного капитала между различными отраслями, сферами хозяйства; стимулирующая, стабилизирующая функция - снижая риски, стимулирует различные виды предпринимательской и коммерческой деятельности, придает уверенность в жизни, в деятельности; повышает эффективность общественного производства; связывающая функция - способствует сближению, взаимосвязи различных звеньев, хозяйственных субъектов и единый экономический процесс.

Страхование в условиях рыночной экономики базируется на определенных принципах, среди которых выделяются следующие: целевое назначение аккумулирующих средств (покрытие потерь); вероятностный характер отношений, поскольку заранее неизвестно, когда наступит соответствующее событие, какова будет его сила и кого из страхователей оно затронет; возвратность средств, т.к. они предназначены для выплаты всей совокупности страхователей (но не каждому страхователю в отдельности).

Рассмотренные причины, цели, функции и принципы страхования дают общие представления о сущности этой части кредитно-финансовой системы. Но наиболее наглядно, конкретно сущность страхового бизнеса проявляется в его классификационной структуре.

Классификация страхования представляет собой систему деления страхования на определенные категории в зависимости от различных элементов (критериев). В частности, в зависимости от уровня и субъектов различаются государственное и частное страхование; в зависимости от сферы страховой деятельности - внутреннее (в рамках национальных границ) внешнее, т.е. отношения, связанные с внешнеэкономической деятельностью; в зависимости от объектов различаются три отрасли страхования: имущественное, личное (в том числе страхование жизни и страхование от несчастных случаев), страхование ответственности⁶⁷, т.е. страхование, когда объектом его выступает ответственность перед третьими лицами, которым может быть нанесен ущерб (вред) вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя; в зависимости от характера страхования различаются две его формы: обязательное и добровольное.

В заключение, необходимо подчеркнуть следующие положения. Во-первых, страхование связано с повседневной жизнью, как отдельной личности,

⁶⁷ Впервые этот вид защиты от ущерба появляется в США и Канаде в начале 20-х годов.

так и всего общества в целом. Во-вторых, роль страхования как формы кредитно-финансовых отношений постоянно возрастает. Это объясняется во многом тем, что страхование удачно совмещает три важные функции - рисковую, сберегательную, функцию накопления. В-третьих, страховые операции в значительной мере определяются организационной структурой страховых учреждений.

По данным национальной комиссии по безопасности продукции в результате дефектных продуктов ежегодно в "домашних условиях" гибнут в США около 12 тыс. человек и почти 7 млн. получают телесные повреждения.

Роль этого вида страхования возрастает. Он приобретает международное признание. Об этом свидетельствует принятие в 1980 г. Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи, регулирующей отношения такой ответственности.

В конвенции, в частности, подчеркивается, что продавец отвечает за соответствие товара установленным требованиям не только на момент перехода риска на покупателя, но и после.

2. Организационная структура страховых учреждений

В страховом бизнесе, как и в других сферах рыночной экономики, главную роль играют частные компании и учреждения. Число таких компаний постоянно возрастает. Так, в 1984 г. в США насчитывалось свыше 5 тыс. страховых фирм (в т.ч. 1900 фирм страхования жизни), в 1990 г. - свыше 6 тыс. (2500). Граждане США в начале 80-х владели 390 млн. страховых полисов на общую сумму в 4477 млн. долл.⁶⁸ Но наряду с частными компаниями страховой деятельностью занимаются и другими страховые учреждения.

С организационной точки зрения выделяются следующие основные формы страховых учреждений. Во-первых, акционерные компании. Во-вторых, взаимного страхования. Специфика этой организационной формы заключается в том, что каждый страхователь одновременно является членом страхового общества. Иными словами собственником таких компаний могут быть только те, кто застраховался в данной компании, с приобретением полиса страхователь приобретает право не только на страховую защиту, страховое вознаграждение, но и на получателя части прибыли компании. В-третьих, страховые кооперативы, которые также организуются на паях, но в отличие от второй формы осуществляют страхование и не членов кооперативов. В-четвертых, государственные страховые учреждения.

Наряду с перечисленными формами страховых учреждений в последние годы широкое распространение получают специальные страховые общества, в том числе кэптивные компании, перестраховочные, фронтирующие, страховые союзы, пулы.

⁶⁸ См.: Международные банки и страховые компании. - М.,-1998. -С.45; МЭ и МО - №2. -1993 - С. 143.

Кэптивные⁶⁹ компании - это страховые компании, которые являются филиалами или дочерними фирмами промышленных или других нестраховых предприятий. Их основная функция - обслуживание материнских компаний и всех ее подразделений, т.е. внутрикорпоративное страховое обслуживание.

Перестраховочные компании - компании, которые не производят прямых страховых операций, принимают только риски в перестрахование. Кроме того, они могут передавать часть из этих рисков в ретроцессию (дальнейшее дробление рисков), т.е. третьими перестраховщикам.

Фронтирующая компания,⁷⁰ выдающая по просьбе другой компании полис от своего имени при условии, что 100% принятого дела будет перестраховано у этой второй компании, т.е. выступающая в качестве гаранта.

Жесткая конкуренция на страховом рынке, расширение функций страховых обществ, а также рост суммы страховых взносов, премий и расходов страховых компаний вызывают необходимость формирования страховых союзов, объединений.

Своеобразие страховой системы состоит в том, что многие договоры, операции осуществляются не напрямую между страховщиком, а при участии специализированных посредников. Среди последних выделяются две категории: страховые агенты, или "подписчики" (андеррайтеры) и брокеры, или независимые агенты.

«Подписчики», или андеррайтеры - это лица, уполномоченные страховой; (перестраховочной) компанией или синдикатом Ллойда принимать на страхование (перестраховочной) риски. Отвечает за формирование страхового (перестраховочного) портфеля страховщика (перестраховщика). Должен обладать необходимыми знаниями и практическими навыками для установления соответствующей степени риска, ставок, премий и условия страхования. Услугами андеррайтеров (подписчиков) пользуются многие страховые компании, в том числе крупнейшие. Так, «Пруденшил аншурэнс компани оф Америка» пользуется услугами 22 тыс. агентов, а всего в США насчитывается около 500 тыс. «подписчиков»⁷¹ очного договора с одной единственной фирмой - страховщиком, передавая полисы от ее имени.

В отличие от андеррайтера, который является представителем одной компании, страховой агент - это «независимый» агент, посредник, выступающий от своего имени, получая за свою деятельность определенное комиссионное вознаграждение либо страховщика, либо от страхователя.

Сущность страхового бизнеса, а также место и роль страховых компаний в экономическом развитии проявляются в механизме их функционирования.

Механизм функционирования страховых учреждений представляет не что иное, как условия осуществления страховых операций, среди которых выделяют следующие. Во-первых, страховые инструменты, главными из которых являются: договор страхования (или перестрахования), страховой

⁶⁹ Captive (англ.) - пленник, находящийся под контролем.

⁷⁰ FRONTIER (англ.) - граница, пограничный.

⁷¹ Международный банк и страховые компании в мире капитала. - М: - 1988. - С 48.

полис, определение страхового случая. Во-вторых, определение срока действия соглашений, или период действия страхования. Это условие нельзя смешивать с видами страхования (краткосрочное, долгосрочное). Срок действия договора страхования - время, предусмотренное условиями страхования, в течение которого действует страховая ответственность страховщика, т.е. его обязанность, выплатить страховое возмещение страхователю при наступлении страхового случая или страховую сумму. Срок действия договора начинается, как правило, после уплаты всей суммы платежа, а если предусматривается его рассрочка (страхование жизни, некоторые виды имущественного страхования), то после внесения первого взноса. Срок может составить от 2 месяцев до 1 года, а по договорам долгосрочного страхования жизни - 3, 5, 10, 15 и более лет. Срок действия прекращается: после истечения времени, на которое был заключен договор; при неуплате очередного просроченного платежа; гибели имущества или смерти застрахованного лица. В-третьих, определение риска, его степени, а также отбор рисков страховой компанией. Здесь следует различать страховой риск, который представляет потенциальную возможность выплаты страхового возмещения. Для страховой компании весьма важно определить степень риска, количественным выражением которой является убыточность страховой суммы. Последняя представляет собой отношение объема выплат страхового возмещения к совокупной страховой сумме всех застрахованных объектов и субъектов. Определив вид, степень риска и оценку его стоимости, страховые компании осуществляют отбор рисков, которые они берут к страхованию. Отбор рисков - что меры страховщика по целенаправленному формированию сбалансированного и прибыльного страхового портфеля посредством привлечения на страхование одних объектов и уклонение от приема других. В-четвертых, выбор валюты страхования (в которой заключается страховой договор) и валюты платежа (в которой уплачивается страховое возмещение). В-пятых, система платежей за страховые услуги (страховой взнос, или иена страхования) и система страховых выплат страхователю (страховое возмещение). Соотношение между этими платежами выражают эффективность, рентабельность страховых операций.

В последние годы перед страховыми компаниями встала проблема Повышения эффективности страхового процесса, которая резко упала вследствие роста издержек. Под давлением инфляционного обесценения денег страховые фирмы, как и другие кредитно-финансовые учреждения, вынуждены постоянно расширять одну из главных статей своих расходов - заработную плату своим служащим и вознаграждения посредникам. Так, если в 1980 г. по договорам страхования жизни в ФРГ было выплачено 29,6 млрд. марок, то в 1990 г. - 68,1 млрд. Страховые же взносы за тот период составляли соответственно 25,9 млрд. и 53,5 млрд. марок.⁷² Даже всемирно-известный страховой синдикат Ллойде испытывает трудности⁷³.

⁷² См : Финансы - №1. -1993 - С. 63.

⁷³ Положение было прекрасным, пока убытков было мало. Но в современных условиях ситуация может быстро и резко измениться рост стоимости застрахованных объектов совпал с небывалой волной катастроф 1987-1990 гг. и шквалом убытков по страхованию ответственности в США. Результат - падение прибыльности.

Современные страховые компании используют два пути (кроме повышения эффективности собственно страховых операций), направленных на усиление своей конкурентоспособности и увеличения прибыли. Во-первых, путем диверсификации своих операций, внедрения своих операций, внедрение в другие сферы экономики. Во-вторых, путем транснационализации своей деятельности.

Страховые компании постепенно превращаются в финансовые конгломераты. Организационно они устроены как холдинговые Компаний, что позволяет им через дочерние фирмы помимо страхования заниматься кредитно-банковской деятельностью, проводить операции с недвижимостью, заниматься куплей продаж, ценных бумаг, инвестиционной, предпринимательской и коммерческой деятельностью.

О широте инвестиционной деятельности страховых компаний свидетельствует наглядно структура их активов. Так, в конце 80-х годов активы страховых компаний США распределялись следующим образом: 36% облигации коммерческих предприятий, 20,6% ипотека (закладные), 15,4-государственные ценные бумаги 9,7% - акции, 5,8 - ссуда страхователям, 3,4 - недвижимое имущество 8,6% - прочие активы⁷⁴. В общей сложности страховые л США владеют 30% всех облигаций и 9% всех акций, обращающихся на биржах страны, контролируют 34 из 500 крупнейших промышленных корпораций США⁷⁵.

Еще более высокая доля участия страховых компаний Англии в промышленных компаниях - она составляет почти 60% совокупных активов компаний страхования жизни, т.е. выше, чем в США, ФРГ, Канады. Крупнейшая английская страховая компания «Пруденшл иншуренс» имеет более 10% акций примерно в 60 основных английских промышленных компаниях⁷⁶.

Страховые компании успешно конкурируют и с собственно кредитно-банковскими учреждениями на рынках ссудного капитала. Американские экономисты утверждают, что через 25-30 лет страховым компаниям США будут должны 7,5 трлн. долл⁷⁷.

В результате значительная часть доходов (в США до 1/3, в других странах отдельных страховых компаниях значительно больше) страховых компаний приходится на поступление от их инвестиционных операций. Это проценты, дивиденды и т.д., которые приносят принадлежащие страховым компаниям ценные бумаги, проценты по закладным и другим кредитам.

Инвестиционной деятельностью занимайте не только частные страховые компании, но и государственные страховые учреждения. Так, активы

Более того первое за 20 лет "красное"сальдо в истории Ллойдс и следующее за этим резкое вздорожание страховых услуг (Финансы-1993 -С. 61).

⁷⁴ Словарь страховых терминов - с. 15.

⁷⁵ МЭиМО. №3. - 1993. С.146.

⁷⁶ См.: Зеленов С.Б. Гиганты британского бизнеса. - М.: 1981. -С.146, 147. МЭ и МО.

⁷⁷ МЭиМО. №3. - 1993. С.146.

итальянской государственной Компании ИНА (Национальный институт страхования), получивший в 1989 г. страховой премии на сумму 2190 млрд. (около 1,9 млрд. долл.), равные в 1990 г. 15 трлн. лир (около 13 млрд. долл.), распределялись следующим образом: 77% - вложения в государственные ценные бумаги; 15,4% - в недвижимость; 0,8% - в акции; 6,8% - прочие активы⁷⁸.

Кроме инвестиционной деятельности страховых компаний имеют широкие связи с промышленными корпорациями и на основе личной унии. Так, в США руководители страховых компаний заседали в советах директоров 27 из 100 крупнейших корпораций; в Англии 150 директоров из 100 крупнейших страховых компаний вместе обладают 1543 директорскими постами в промышленных компаниях⁷⁹.

В последние годы крупные страховые компании все более широко используют другой путь, повышения своей эффективности и конкурентоспособности - интернационализацию страхового бизнеса.

3. Интернационализация страхового бизнеса. Транснациональные страховые компании

Интернационализация страхового бизнеса обусловлена двумя основными объективно-материальными факторами. Во-первых, стремительное, нарастающее масштабное развитие межнациональных производственных, экономических, коммерческих, научно-технических, туристических, и других форм хозяйственных связей, нуждающихся в страховом обслуживании, в страховой защите. Во-вторых, огромные финансовые ресурсы, которыми располагают крупные страховые компании, позволяют им осуществлять международные страховые операции⁸⁰.

Интернационализация страхового бизнеса в настоящее время осуществляется страховыми компаниями в двух основных формах: а) в форме иностранного страхования, т.е. страхование внешнеэкономических рисков, «сопровождая» национальных клиентов за границу, а также обслуживая иностранных клиентов в Национальной Экономике; б) в форме транснационализации страховыми компаниями своего бизнеса, т.е. непосредственного внедрения в систему страхования других стран.

а) ИНОСТРАННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Особенности этой формы интернационализации страхового бизнеса заключается в том, что она Осуществляется в виде внешней торговля, т.е.

⁷⁸ Финансы – 6. - С. 63

⁷⁹ См.: МЭ и МО..№2 -1993 -С. 146; Зеленов С.Б. гиганты британского бизнеса – М.:1981 –С. 190.

⁸⁰ Например, общая сумма активов 50 крупнейших страховых компаний США к началу 1990 г. достигла суммы в 903 млрд. долл. в сравнении с 81 млрд. в1955 г.(FORTUNE 1990 г JUNE 4, P.167)

экспорта- импорта страховых услуг. Процесс интернационализации страхового бизнеса, или страхование рисков внешнеэкономической деятельности может протекать в двух направлениях. Во-первых, страховое обслуживание национальных клиентов в их внешнеэкономической деятельности. Во-вторых, страховое обслуживание иностранных клиентов, в том числе как в деятельности на внутреннем рынке, так и на внешних.

Важно заметить, что иностранное страхование развивается, более быстрыми темпами в сравнении с национальным. Об этом свидетельствуют как относительные, так и абсолютные показатели. В частности, уже в конце 70-х на долю заграничных операций страховых компаний Англии приходилось их общих доходов. В США эта доля пока значительно меньше (10-15%), в странах Западной Европы. Это объясняется двумя причинами: огромный страховой рынок США, американские страховые компании вторую форму интернационализации, т.е. транснационализацию бизнеса. Но абсолютная величина экспортно-импортной торговли услугами США значительно превосходят все остальные страны. Так, сумма страховых взносов, поступивших из-за рубежа в США возросла с 4,8 млрд. долл. в 1987 г до 5,7 млрд. в 1990 г., а сумма платежей зарубежным клиентам (страхователям) американских страховых компаний - с 2,5 до 3,9 млрд. долл. Данные свидетельствуют, что экспортная деятельность страховых компаний США в отличие от внутринациональной деятельности носит высокорентабельный характер (положительное сальдо составляло соответственно 2,3 млрд. и 1,8 млрд. долл.). Хотя и здесь наблюдается к снижению эффективности страховых операций⁸¹. В свою очередь, иностранные страховые компании наращивают ввоз страховых услуг в США: сумма страховых взносов, поступившая из США в другие страны возросла за этот же период с 8,3 млрд. долл. до 10,1 млрд⁸².

По своему экономическому содержанию иностранное страхование - это страхование внешнеэкономических рисков, т.е. страховообеспечивающее защиту интересов отечественных и зарубежных участников в различных сферах экономического сотрудничества.

Среди видов иностранного страхования выделяются следующие основные группы: 1) страхование экспортно-импортных средств транспорта и связанных с ними рисков; 2) страхование международных средств транспорта и связанных с ними рисков; 3) страхование технических рисков; 4) страхование валютных рисков; 5) страхование кредитных рисков; 6) страхование имущества; 7) страхование гражданской ответственности; 8) страхование туристов.

Важно заметить, что юридически для большинства видов страхования заключение их является добровольным. Однако сам характер соглашений о товарных поставках, подрядах на строительство и перевозку, об аренде того или иного имущества и др., как правило, учитывает в качестве неперенной

⁸¹ См.: Зеленев С.Б. Гиганты британского бизнеса. - М. :1981.-С.146.; SURVEY OF CURRENT LUSCNESSI/.1991 №9. P.67

⁸² Ibidem

предпосылки действия договора. При этом в зависимости от содержания соответствующих контрактов расходу по страхованию может нести любая из сторон, она выбирает страховую компанию и условия страхования, ориентируясь на собственные интересы и интересы отечественных страховых организаций.

Так, при экспорте товаров предпочтение отдается контрактам на условиях СИФ, которые включают расходы по страхованию в продажную цену продукции, т.е. она страхуется национальными страховыми компаниями. При импорте продукции предпочтительным является договор на условиях ФОБ, при котором покупная цена не содержит затрат на страхование, с тем, чтобы товары могли быть застрахованы в стране-импортере.

В этой связи следует за национальными предпринимателями по всему миру, и те всегда отдают им предпочтение. Наши же предприниматели, получив «свободу» и независимость от Государственной монополии страхования предпочитают «отдаваться» иностранным страховщикам.

Исторически сложилось так, что основным видом иностранного страхования стало страхование экспортно-импортных грузов. Такой вид Страхования имеет две особенности. Во-первых, компаний и организации, экспортирующие товары в течение длительного времени, а также импортирующие массовые товары, предпочитают заключать страховой договор в форме открытого, или генерального полиса⁸³. Такой договор покрывает все перевозки грузов данного страхователя в течение года или более длительного периода. Во-вторых, экспортные грузы страхуются в иностранной валюте. При этом в случае убытка по экспорту, иностранный покупатель получает от страховщика возмещение в валюте, что позволяет ему немедленно провести допоставку преждевременного или утраченного груза.

Значительное место в иностранном страховании занимает страхование международных средств транспорта, в первую очередь морского. Последние, в свою очередь, включает до 50 видов рисков. Страхованием покрываются все риски, как в отношении судов, так и ответственность судовладельцев.

Частью иностранного страхования является страхование авиационных рисков, в т. ч. воздушных судов и ответственности, связанной с их эксплуатацией. Объект страхования - ответственность авиаперевозчика перед пассажирами, третьими лицами, ответственность за багаж и грузы при международных перевозках, а также полное страхование самолетов и вертолетов во время их перелета иностранным покупателем.

К числу важнейших видов международного страхования относятся страхование валютных и кредитных рисков.

Валютные риски (CURRENCY RISKS) - опасность валютных (курсовых) потерь, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к

⁸³ Письменное соглашение между страхователем и страховщиком о том, что в течение обусловленного периода первый будет передавать, а второй принимать на страхование на согласованных условиях все объемы.

национальной денежной единице при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций.

Экспортер несет убытки (курсовые потери) при понижении курса валюты контракта в период между подписанием контракта и осуществлением платежа по нему. Курсовые потери импортера связаны с повышением курса валюты акта.

В настоящее время используются три основных метода страхования от валютного риска: 1) односторонние действия фирмы; 2) контракты со страховыми компаниями и банками; 3) взаимная договоренность контрагентов, закрепленная в виде компенсационных оговорок.

Фирма может использовать различные формы нейтрализации валютного риска, среди которых наиболее действенны: 1) выбор валюты цены и валюты платежа; 2) операция «лидз энд лэгз», т.е. политика ускорения или задержки платежа; 3) параллельные кредиты; 4) трансфертные цены, перевод прибылей в налоговые гавани.

Страхование от валютного риска осуществляется также с помощью операций «своп» и хеджирование.

Страхование от валютного риска в межфирменных операциях может происходить с помощью защитных оговорок, т.е. в текст контракта включается положение о возможной корректировке условий договора, если произойдет изменение валютного курса,

Кредитные риски - вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам в установленный контрактом срок. В этой связи существуют страхование кредитов.

Сущность страхования кредитов заключается в уменьшении или ранении кредитного риска. Объекты кредитного страхования - коммерческие кредиты, предоставляемые поставщиком покупателю; банковские ссуды поставщику или покупателю; обязательства и поручительства по кредиту; долгосрочные инвестиции др.

Особо выделяются страхование экспортных кредитов. Оно охватывает все упомянутые и ряд специфических видов страхования, например, страхование валютных рисков, от инфляции, расходов по вступлению экспортера на новый рынок и т.д.

Страхование кредита защищает интересы продавца или банка-кредитора в случае неплатежеспособное должника или неоплата долга по иным причинам. По договору страхования кредита, заключенного за счет продавца (экспортера), погашение представленного кредита при неплатеже должника берет на себя страховая организация. Неоплата может произойти по многим причинам. Так, при страховании экспортно-импортных кредитов насчитывается до 50 отдельных рисков. Последние группируются в две основные категории; 1) риски экономические или коммерчески; (банкротство частного покупателя, импортера; отказ от платежа⁸⁴ или принятия товара; неоплата долга в

⁸⁴ В том и другом случае осуществляется страхование риска непогашения кредитов. Здесь осуществляется страхование риска непогашения кредитов. Здесь страхователями выступают банки. По договору могут страховаться кредиты, выданные всем или отдельным заемщикам (юридическим и физическим лицам) кроме тех, по которым имеет» просроченная

обусловленный срок и др.); 2) политические (война, революции, запрет на платежи за границу, консолидация Долгов, национализация, конфискация, неплатеж покупателя, являющегося государственной организацией; отмена «импортной лицензии, введение эмбарго и т.д.). К специфическим рискам относят риски, возникающие при выходе на новые рынки, вкованные непредвиденным ростом издержек производства (инфляционный риск) или изменение валютного курса (валютный риск).

Страхование кредитов зародилось в Европе после первой мировой войны. В настоящее время, во всех развитых странах имеются компании по страхованию кредитов, многие страны располагают системами страхования экспортных кредитов, схемами страхования зарубежных инвестиций. Важно заметить, что страхование кредитов - одна из самых монополизированных отраслей страхования. Во внутренней торговле оно осуществляется небольшим числом частных страховых компаний, страхование экспортных кредитов - в основном государственными страховыми агентствами. Наиболее значительными является департамент гарантии экспортных кредитов в Великобритании; компании страхования внешней торговли (КОФА СЕ) во Франции; министерство внешней торговли и промышленности в Японии, действующая от имени государства частная компания «Гермес» в Германии, подразделение по страхованию экспортных кредитов государственного страхового концерна ИНА в Италии; «Ассоциация по страхованию заграничных кредитов» и экспортно-импортный банк в США. Страхование экспортных кредитов проводит ряд развивающихся стран (Бразилия, Сянган, Индия, Мексика, Пакистан).

Страхование развивается кредитов по двум направлениям: 1) увеличение размеров страхового покрытия, составляющего 80-90% возможных потерь страхователя, а в ряде случаев и 100%; 2) расширение видов страхуемых рисков⁸⁵.

В случае ущерба застрахованный экспортер или банк выставляет требование на возмещение ущерба. Экспортеру возвращается сумма займа за вычетом, как правило, 15% по экономическим рискам и 10% - по политическим⁸⁶.

Страхование экспортных кредитов базируется на определенных принципах, среди которых выделяются следующие:

1. Страхование кредита должно предшествовать появлению конкретного, риска. Не может быть застрахован товар, который либо уже отправлен, либо владелец которого потерял возможность изменить условия его отчуждения.

задолженность. Ответственность страховой организация устанавливается пределах от 50 до 90% суммы неоплаченного кредита и процентов по нему. Страховым случаем считается неполучение банком возврата ссуды (с процентом) к течение 20 дней после наступления срока погашения заемщиком долга (С.: Словарь страховых терминов - С: 266, 277).

⁸⁵ См.: основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник - Долгов Г.И., Васильев С.П. - М. -1990 С -344.

⁸⁶ Пашкус Ю.В, Мисько О.Н. Введение в бизнес – Л.: 1991. -С. 169.

2. Страхование кредита предполагает, главным образом, возникновение во времени торговой операции чрезмерного риска, и от него страховое общество стремится обезопасить экспортера.

3. При наличии полного страхования риска экспортера мало интересуется неплатежеспособностью своего иностранного клиента и у него исчезают сдерживающие мотивы при предоставлении последнему кредита.

4. Страховое общество не является кредитным учреждением и не ставит перед собой организационной проблемы замены последних. Его функции носят чисто вспомогательный характер,

5. Стоимость страхования находится в зависимости от размера риска, который страховое учреждение соглашается гарантировать. Считается, что при гарантировании всего риска страховщик должен устанавливать более высокую ставку, чем при страховании 50 или 70% того окончательного убытка, который может иметь место при неудачном исходе торговой сделки. Естественно, что как бы ни была высока премиальная ставка, экспортеру все же выгоднее застраховать товар и уплатить определенный процент страховщику, чем переложить всю стоимость возможного риска на цену определенной партии экспортируемого товара.

6) ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА СТРАХОВЫЕ ТНК

В условиях жесткой конкуренции страховые компании вынуждены все шире, активнее использовать такое средство завоевания мировых страховых рынков, как экспорт капитала.

Страховые компании в своей международной инвестиционной деятельности осуществляют экспорт капитала в различных формах: в ссудной форме (предоставление займов и кредитов), в предпринимательской форме, в т.ч. в виде портфельных инвестиций (приобретение ценных бумаг, облигаций и акции зарубежных компаний, в т.ч. страховых), и прямых инвестиций⁸⁷.

Особая и возрастающая роль в международной деятельности страховых компаний принадлежит прямым инвестициям, на основе которых эти компании создают за рубежом свои филиалы, дочерние компании или поглощают местные страховые организации. В результате формируется мощный зарубежный сектор страховых компаний, или иностранный сектор в страховой системе различных стран, а также новый тип международных страховых компаний - ТНК.

Крупнейшим зарубежным сектором обладают страховые компаний США. Еще в 1977 г. 89 крупнейших страховых компаний, являющихся ТНК,

⁸⁷ К концу 1989 г. страховым компаниям Японии принадлежало иностранных ценных бумаг на сумм 962,3 млрд. пен. (БИКИ.- 1982. - № 128. - с.8). Зарубежные инвестиции страховых компаний Англии в 1983 г. составляли 14.5 млрд. ф. ст.; в 1994 г. - уже 16,8 млрд. ф. ст. (БИКИ - 1985. - № 50 - с.8). К концу 1989 г. общая сумма зарубежных прямых инвестиций страховых компаний Франции достигла 17,21 млрд. фр. фр. (БИКИ. - 1990. - № 151. - с.61).

контролировали 803 страховых предприятия за рубежом. Активы этих ТИК возросли с 345,54 млрд. долл. (в, т.ч. активы зарубежных филиалов - 25,46 млрд. долл.) в 1977 г. до 711,78 млрд. долл. в 1985г.; объем услуг - с 123,45 млрд. (15,36 млрд.) до 217,93 млрд. (13,72 млрд.) в 1984 г. важно здесь заметить, что с помощью своих зарубежных филиалов страховые ТНК США отвоевывают и часть рынка США. Так, из общей суммы стоимости страховых услуг зарубежных филиалов, составившей в 1984 г. 13,72 млрд. долл., на собственно американских клиентов в США приходилось 1,457 млрд. долл., в т.ч. родительских компаний - 665 млн. долл.⁸⁸.

В свою очередь иностранные страховые ТНК ведут успешное Проникновение в систему страхового бизнеса США. Общая сумма активов иностранного сектора и страховой системе США возросла с 20,2 млрд. долл. в 1978 г. до 139,5 млрд. долл. в 1988 г.; общий объем операций - с 8,33 млрд. долл. до 49,4 млрд. долл., чистые доходы - с 0,61 млрд. долл. в 1981 г, до 2,04 млрд., в 1988 г.⁸⁹. Причем, основной способ проникновения иностранного капитала в страховую систему США - это поглощение уже действующих американских компаний. Так, из общей суммы активов новых компаний, включенных в иностранный страховой сектор в США в 1982 г., составившей 1368 млн. долл., на поглощенные компании пришлось 96,3 %, а на вновь учрежденные - 3,7 %⁹⁰.

Ведущими страховщиками на международных рынках страхования являются страховые ТНК. Крупные промышленные корпорации, как правило, используют услуги одной, реже 2-3 постоянных страховых компаний, обычно из раны происхождения, которые так и называются «домашними». Долгосрочные связи имеют преимущества для обеих сторон: страховая компания получает постоянного клиента, а, следовательно, и постоянные поступления, а клиент - постоянного страховщика, который его хорошо знает, доверяет ему и идет навстречу при рассмотрении сложных и сомнительных случаев.

«Домашние» страховые компании, обслуживающие ТНК - это обычно крупные страховые компании, оперирующие во многих странах. Около 100 из их можно характеризовать как страховые транснациональные корпорации. Для характерно наличие многочисленных филиалов, дочерних компаний, представительств в разных странах, большие финансовые резервы и значительный опыт, что позволяет им принимать самые крупные и сложные иски. Эти «домашние» ТНК и обеспечивают основу страховых программ своих «равновеликих» клиентов.

Технически это осуществляется путем подписания глобальных полисов, договоров по отдельным видам страхования или комплексных. В соответствии с ими клиент обязуется передать, а страховщик принять от него на страхование имущество и интересы во всех странах и регионах деятельности клиента.

⁸⁸ Survey of current business, 1982, № 2, p.40; 1987, № 1, p.30.

⁸⁹ Ibidem.1981 №5 36, 43; 1990, № 7, p.135.

⁹⁰ Ibidem 1983. №6, p. 31

Страхование предоставляется на единых условиях, которые периодически пересматриваются, договоры заключаются на несколько лет.

Но нередко услуги «домашних» страховых компаний оказываются недостаточными. Среди причин тому выделяются две основные. Во-первых, ограниченные возможности самих «домашних» страховых компаний, даже самые крупные страховые ТНК не в состоянии иметь представительства или дочерние компании во всех странах, тем более во всех городах или местностях различных стран. «Присутствие на месте» необходимо для своевременного и качественного рассмотрения страховых случаев. Поэтому домашняя компания вынуждена привлекать местные страховые организации, устанавливая с ними определенные связи. Во-вторых, причины юридического характера. Дело в том, что страховой рынок подвергается весьма жесткому государственному регулированию. В законодательстве большинства стран предусмотрены разнообразные ограничения на деятельность иностранных страховых компаний, на передачу страхования имущества, расположенного на территории данной страны за границу. И в этом случае ТНК вынуждены обращаться к местным страховым организациям.

В систему международного страхового бизнеса активно включаются кэптовые компании. Большинство из этих страховых компаний сосредоточены в налоговых гаванях, в т.ч., в первую очередь, на Бермудских островах, где их насчитывалось в разное время от нескольких сотен до 2 тыс.⁹¹. Среди кэптовых страховых компаний выделяются страховые филиалы и дочерние компании американской промышленной ТНК «ИТТ». Эта ТНК контролирует 25 страховых компаний, которые ведут операции в 80 странах. В США эта компания контролирует одну из крупнейших страховых фирм «Хартфорд Лайф» (30-е место среди 50-ти крупнейших), активы которой в 1988 г. составляли 6,22 млрд. долл., чистая прибыль - 27,6 млн. долл. Другая американская промышленная ТНК «Крайслер корп» имеет дочернюю страховую фирму «Крайслер иншуранс», которая в свою очередь контролирует внучатую компанию «Крайслер лайф иншуранс». Торговая ТНК «Сире Робак» контролирует двадцатую по величине из 50 крупнейших страховых компаний США «Олстейт лайф», активы которой в 1989 г. достигли 11 млрд долл., чистая прибыль - 119 млн. долл., страховая премия - 3,1 млрд.долл.⁹²

Кэптовые фирмы успешно развивались в 70-е годы и в начале 80-х. Они стали составлять серьезную конкуренцию настоящим страховым компаниям и побудили их к серьезной перестройке своей деятельности. Тем не менее, сами они так и не стали полноценными страховщиками, образуя своеобразный «полусвет» страхового общества. Более того, некоторые исследователи считают, что период процветания кэптового страхования закончился на высокой ноте в 1982 г. Начавшийся в это время кризис страхового бизнеса, вызванный снижением процентных ставок на финансовых рынках, сопровождался удорожанием перестрахования и уходом наименее солидарных

⁹¹ США: ЭПИ. -№ 1 - 1992. - с 61

⁹² Fortune-1989. June

и профессиональных его участников. Кэптовые компании успешно выходявшие за пределы «родительских» промышленных групп, оказались очень уязвимыми. Среди них начался естественный отбор, сравнимый по интенсивности с вымиранием динозавров. Через 4-5 лет на кэптовом рынке осталось из почти 3 тыс. не более 50 активных крупных и жизнеспособных участников, остальные были ликвидированы, либо заморожены, либо преобразованы в кэптовые брокерские фирмы, не принимающие риски за свой счет⁹³. Последняя форма оказалась наиболее перспективной, и сейчас эти брокеры вполне утвердились и постепенно входят в страховой бизнес, немного потеснив обычных, профессиональных брокеров. В то же время «кэптовый кризис» побудил финансовые центры ужесточить требования к этому виду компаний, что имело благотворные последствия - оставшиеся подверглись оздоровлению, укреплению и имеют хорошие шансы на будущее. Пессимистические прогнозы в отношении кэптовых страховых компаний о массовом вымирании их не оправдались. По данным английского журнала «Экономист» количество таких компаний возросло с 1750 в 1985 г. до 3100 в 1990 г. и до 4150 в 1993 г., а общая сумма их страховой премии - с 7 млрд. долл. до 10 млрд. и 14 млрд. соответственно⁹⁴.

В заключение необходимо сделать следующие выводы. Во-первых, интернационализация страхового бизнеса является одним из важнейших следствий формирования и развития системы «открытых экономик». Во-вторых, международное страхование, будучи производным от других форм мирохозяйственных связей, вместе с тем оказывает существенное обратное воздействие на их развитие. В-третьих, интернационализация страхового бизнеса должна сопровождаться формированием соответствующих международных рынков страховых услуг.

4. Мировой страховой рынок

Страховой рынок представляет собой систему экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи специфического товара «страховое покрытие в процессе удовлетворение общественных потребностей в страховой защите».

Страховой рынок возникает в условиях множественности страховщиков (продавцов специфического товара «страховое покрытие»), выступающих независимыми имущественно обособленными организациями, аккумулирующими страховой фонд.

Сущность страхового рынка проявляется в его структуре. Рассматривая эту структуру, необходимо различать (выделять) страховые рынки по масштабам или по уровню (географический признак), по фирменному признаку (структуре), или институциональному признаку, по отраслевому признаку.

⁹³ См.: США. - №1. - 1992. - С 61.

⁹⁴ Economist-1994. Dec. 3, p. 20.

По масштабам различают национальный, региональный международный страховые рынки. Между этими, рынками существует прочная, устойчивая связь, взаимосвязь, на основе чего формируется мировой рынок.

Национальный страховой рынок - сфера деятельности страховых организаций в отдельной стране. Вся страховая деятельность на национальном страховом рынке осуществляется в рамках национального страхового законодательства, контроль за исполнением которого возложен на орган государственного надзора (департамент торговли и промышленности в Великобритании, страховые комиссары штатов в США и т. д.). Институционально национальный страховой рынок состоит из страховых компаний, специализированных перестраховочных организаций, страховых рокиров и агентов.

Каждый вид страхового рынка имеет свою институциональную, фирменную структуру. Так, в Великобритании, например, рынок авиационного страхования представлен 420 страховыми организациями, а транспортное страхование грузов осуществляют свыше 530 страховых компаний. Английский национальный страховой рынок в целом представлен 800 страховыми компаниями, 400 синдикатами страховой корпорации Ллойда, почти 7000 брокерскими фирмами и свыше 10000 индивидуальными брокерами⁹⁵.

На национальном страховом рынке действуют национальные страховые ассоциации, страховые и перестраховочные пулы. Национальные страховые ассоциации представляют коллективные интересы страховых организаций в правительстве, средствах массовой информации, международных переговорах. В Великобритании членами ассоциации британских страховщиков являются 450 страховых компаний⁹⁶.

Страховые пулы - это объединение страховых компаний для совместного страхования определенных рисков. Создаются преимущественно при приеме на страхование опасных, крупных или малоизвестных и новых рисков. Деятельность пула строится на принципе сострахования. Каждая компания передает в пул застрахованные риски, получает определенную долю собранных пулом взносов (премий) и в той же доле несет ответственность по возмещению убытков. Наибольшее распространение страховые пулы получили в страховании авиационных, военных рисков, ответственности. Руководящие органы пула: общее собрание членов, правление (комитет), центральный административный орган, осуществляющий оперативное руководство деятельностью пула.

Интернационализация страхового бизнеса является материальной основой формирования международного страхового рынка. В условиях развертывания межгосударственных интеграционных процессов эта материальная основа обуславливает формирование региональных страховых рынков.

⁹⁵ Словарь страховых терминов. - с. 193.

⁹⁶ Там же

Региональный страховой рынок объединяет страховые организации, национальные страховые рынки отдельных регионов, связанных между собой тесными интеграционными связями. Крупнейшим региональным страховым рынком является Североамериканский (США, Канада и Мексика, подписавшие соглашение о создании зоны свободной торговли). Глубокие интеграционные процессы протекают на страховом рынке Европейского Союза (ЕС), что связано с осуществлением планов создания «единого страхового рынка ЕС» в общей программе формирования «единой Европы». Предусматривается полная унификация национального страхового законодательства ЕС.

Международный страховой рынок - это система обмена (экспорта-импорта) страховыми услугами между странами, регионами. На этом рынке по каналам перестрахования и через брокеров крупные риски распределяются между национальными и региональными рынками.

Важным элементом страхового рынка (как и любого другого рынка) является конкуренция, которая служит существенным фактором качественного развития страхового дела, установления экономически обоснованных общественных затрат на страхование.

Конкуренция на страховом рынке - это соперничество страховых организаций за привлечение страхователей, мобилизацию денежных средств в страховые фонды, выгодное их инвестирование и достижение высоких конечных финансовых результатов.

Как и на других рынках, на страховом рынке в настоящее время продолжает широко использоваться ценовая конкуренция, т.е. конкуренция страховых ставок. Особенно возрастает ее роль со второй половины 80-х годов. Это связано с тем, что в начале 80-х годов в США, т.е. на крупнейшем страховом рынке, оказывающем значительное воздействие на все другие страховые рынки, рухнула картельная система установления страховых ставок, которая действовала на протяжении почти 40 послевоенных лет. Существовавшее законодательство фактически поощряло страховые компании вести единую ценовую политику по отношению к потребителю. Ставки страховых премий завышались, благодаря тому, что монополисты страхового бизнеса поддерживали предложение страховых услуг на уровне ниже спроса, проводя дискриминационную политику по отношению к широким категориям американских граждан. В 1983-1984 гг. в ряде штатов были приняты законы, снявшие ограничения на движение ставок страховых премий, что возродило ценовую конкуренцию: ставки вскоре упали на 15-40 %"⁹⁷. Это не могло не подорвать многих мелких и средних фирм, где существование обеспечивалось завышенными ценами на страховые услуги.

Вместе с тем, следует заметить, что в последние годы конкуренция проявляется не столько в условиях тарифов, сколько в возрастающем количестве и качестве предоставляемых услуг страховыми компаниями.

Обострение и усложнение механизма конкуренции способствует усилению концентрации и централизации в страховом бизнесе. Это усиление

⁹⁷ Международные банки и страховые компании в мире капитала. - с 42.

наблюдается как на микроуровне (т.е. на уровне отдельных компаний), так и на макроуровне (т.е. а уровне национальных и международных страховых рынков).

В 80-е годы в капиталистическом мире насчитывалось свыше 10 тыс. страховых компаний, включая кэптовные. Но распределялись они по странам далеко неравномерно: более 5 тыс. компаний находятся в США, свыше 600 - во Франции, 270 - в Канаде, 250-260 - в Италии, около 120 - в Швейцарии и т.д.⁹⁸ Но здесь следует заметить, что крупнейшие из этих компаний имеют большое количество дочерних фирм и филиалов, и подавляющая часть страхового бизнеса контролируется незначительным числом крупнейших компаний.⁹⁹

Концентрация и связанная с ней монополизация страхового рынка - одна из самых высоких в сравнении с другими рынками в развитых странах. Так, в США на долю 56 крупнейших компаний (т.е. 1% от общего числа страховых компаний в стране) приходится 18-20% общей суммы активов всех страховых обществ в стране. В других странах степень концентрации страхового бизнеса также очень высокая; в Италии первые 10 компаний (обеспечивающие поступление страховой премии на сумму более чем 500 млрд. лир) контролируют 48% страхового рынка страны (1991 г.), на другие 15 компаний (200-500 млрд. лир) - 20%, на следующие 30 компаний (100-200 млрд.) - около 19%, остальные 251 - 13%; в ФРГ страховой рынок поделен между 39 страховыми группами, из которых 10 групп собирают 51% суммарной страховой премии (в т.ч. в страховании жизни - 58%); в Швейцарии 10 страховых компаний (8,5% от общего числа страховых компаний в стране) получают 3/4 всех страховых премий; 80-90% страховых национальных рынков Нидерландов, Бельгии, Швеции контролируются 4-5 крупнейшими страховыми компаниями этих стран¹⁰⁰.

Еще более высокая степень концентрации на перестраховочном рынке. В настоящее время в мире действует свыше 250 профессиональных перестраховочных компаний, на долю 10 крупнейших приходится свыше 45%

⁹⁸ Там же. - с.45, 127, 276; Финансы. - 1992. - № 6.- с.63.

⁹⁹ Особое место в этом отношении занимает Великобритания. Здесь действует самое известное в мире страховое учреждение, не имеющее аналогов ни в одной сфере предпринимательской деятельности - синдикат «Ллойд'с». Возникновение этой компании относится к XVII в. и связано с именем Эдварда Ллойда - владельца кафе, где встречались лица, имеющие интерес в морском судоходстве. Синдикат объединяет более 23,5 тыс. индивидуальных страховщиков, отвечающих за риски своим имуществом. В него входят также 2181 иностранных членов, в т.ч. 1370 из США, 423 - из стран ЕС. При вступлении «Ллойд'с» уплачивается вступительный взнос в 2 тыс. ф. ст. Действует также имущественный центр, величина которого варьируется в зависимости от национальной принадлежности будущего члена. Так, гражданин, Великобритании, стран ЕС и стран Содружества должен владеть имуществом на сумму 100 тыс. ф. ст., прочие - 135 тыс. ф. ст. «Ллойд'с» оперирует на 5 основных самостоятельных рынках - морском, общем имущественном, автомобильном, авиационном и краткосрочного страхования жизни. Морское страхование - одно из основных видов деятельности, на него приходится 40% всех страховых премий аннуитета.

¹⁰⁰ Международные банки и страховые компании - с. 163, 193.

(35,5 млрд. долл. в 1992 г.) перестраховочной премии; в ФРГ 4 таких компании сосредотачивают в своих руках свыше 70% (15,2 млрд. долл. в 1992 г.) перестраховочной премии; во Франции на долю 8 профессиональных перестраховочных фирм приходится почти 80% сбора премий и т.д.¹⁰¹

Чрезвычайно высокая степень концентрации и монополизации на макроуровне, т.е. на международном страховом рынке, и на мировом рынке в целом. Об этом свидетельствуют следующие данные: на долю 6 стран в 1965 г. приходилось 81,9% совокупных страховых взносов во всем капиталистическом мире, в 1985 г. - 85,8%, в т.ч. на долю США - 64,4 и 50,1%; Японии - 4,2 и 18,2%; ФРГ - 6,2 и 7,4%; Великобритании - 7,5 и 6,1%; Франции - 1,3 и 2,6%; Швейцарии - 0,9 и 1,4%¹⁰².

Страхование- это особая сфера экономической деятельности, которая должна обеспечить защиту юридических и физических лиц при наступлении неблагоприятных событий, обеспечивать материальную поддержку в несчастье. Она должна быть надежной, гарантированной. Поэтому страхование, страховой рынок нуждается как в общепринятых, так и в особых методах государственного регулирования.

Следовательно, конкуренция в страховании должна базироваться на прочном юридическом и экономическом фундаменте. С этой целью создается механизм регистрации страховых организаций, лицензирование страховых операций и контроля со стороны страхового надзора¹⁰³. Этот механизм должен обеспечить такие условия, чтобы в конкурентной борьбе страховые организации не переступали грань, когда могут пострадать интересы страхователей, не снижали тарифы до уровня, при котором нарушается финансовая устойчивость страховых компаний-конкурентов.

Сочетание конкуренции и государственного регулирования страхового дела необходимо также для стимулирования его в сферах, где нет надежды на существующую прибыль (страхование урожая, экономических рисков и т.д.). То есть, нужен механизм, обеспечивающий выживание в конкуренции организаций, проводящих общественно значимые, но невысокодоходные виды страхования.

Государственное регулирование может осуществляться в различных формах: издание законов, регулирующих страховые отношения; установление в интересах общества и его граждан обязательного страхования; проведение специальной налоговой политики; установление различных льгот; создание определенного правового механизма; обеспечение контроля (надзора).

¹⁰¹ Там же - с. 63,193.

¹⁰² Международные банки и страховые компании - с.33.

¹⁰³ Страховой надзор- контроль за деятельностью страховых учреждений, осуществляемый специально уполномоченными государственными органами. Возникновение страхового надзора было связано с образованием дутых и фиктивных страховых обществ, использовавших страхование как средство обогащения и обман страхователей. В частности, в Германии Закон о государственном надзоре был принят в 1992г.

Страховой надзор выполняет две основные группы задач: 1) наблюдение (контроль); 2) коррекция (исправление). С этой целью осуществляет регулярно проверку деятельности страховых компаний, следит за их платежеспособностью. В различных странах такой надзор возложен на определенные органы в Австрии - это Минфин, в Италии - министерство промышленности.

Такой механизм создан почти во всех странах. Например, в Великобритании государственное регулирование страхового бизнеса осуществляется на уровне закона и является объектом постоянного совершенствования и пристального внимания со стороны парламента.

На международном страховом рынке также ведется острая конкурентная борьба, которая не всегда приносит положительные результаты. Поэтому в целях согласования интересов и решения общих проблем страховых организаций создаются международные страховые институты, ассоциации, союзы. Кроме того, страховая система, будучи специфической сферой экономики, человеческой деятельности, требует и государственного, межгосударственного регулирования. В частности, в настоящее время регулирование отношений ответственности, страхование гражданской ответственности на международном уровне осуществляется на основании Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи, принятой в Вене в 1980г.

Среди международных страховых ассоциаций и союзов, осуществляющих регулирование страховых операций, выделяются следующие.

Международная ассоциация по страхованию кредитов;

Международный союз страховщиков кредитов; Международный союз морского страхования; Международный союз авиационных страховщиков;

Международный союз страховщиков технических рисков.

Международная ассоциация по страхованию кредита (МАСК) образована в 1946 г, в Цюрихе. В ассоциацию входит свыше 20 страховых компаний развитых стран (в их числе Австрия, Бельгия, Великобритания, Италия, Франция, ФРГ). Высший орган - общее собрание, решения которого принимаются большинством голосов. Средства МАСК складываются из вступительных и ежегодных членских взносов. Члены ассоциации обязаны представить в секретариат организации сведения по своим странам об объеме валовой продукции, экспорта и импорта, индексах промышленного производства и цен, численности рабочих и других экономических показателях. Кроме того, секретарь МАСК по запросу заинтересованной страны-участницы МАСК может поручить члену ассоциации выяснить финансовое положение отдельных фирм в стране, пользующихся кредитом. Цель МАСК, согласно уставу - изучение актуальных вопросов страхования кредитов, защита интересов членов ассоциации и развитие взаимоотношений между ними. МАСК проводит большую работу по обмену опытом и информацией, а также установлению связей между компаниями, занимающимися страхованием краткосрочных экспортных кредитов (на срок от 3 месяцев до 1 года) в отличие

от Международного Союза страховщиков кредитов, занимающегося страхованием долгосрочных кредитов.

Международный союз страховщиков кредитов (Бернский союз) - неофициальное объединение государственных и находящихся под контролем

правительств страховых обществ и учреждений, а также частных страховых компаний развитых стран, гарантирующих платежи по экспортным кредитам и прямым иностранным инвестициям. Создан в 1934 г. в Берне. Высший орган - общее собрание, в компетенции которого принятие новых членов и установление размеров членских взносов, пересмотр устава, утверждение годового отчета. В союз входят около 40 организаций из 28 стран. Цель союза - применение согласованных условий кредитования международной торговли, гарантирование экспортных кредитов, обмен опытом и информацией по страхованию экспортных кредитов, предоставляемых, как правило, на срок от 1 до 5 лет.

Международный союз морского страхования (МСМС) - объединение национальных ассоциаций страховых компаний, проводящих страхование морских судов, грузов и фрахта. Основан в 1874 г. в Берлине при активном участии страховых компаний России. Членами союза являются ассоциации большинства стран мира. Цель МСМС - защита интересов компаний-членов союза и содействие развитию их операций.

Международный союз авиационных страховщиков - объединение страховых компаний, проводящих страхование самолетов, грузов, экипажа и пассажиров, а также гражданской ответственности, связанной с эксплуатацией средств авиатранспорта. Основан в 1934 г. в Лондоне с целью содействия созданию единой международной системы авиационного страхования, установления контактов между страховыми компаниями. Высший орган - общее собрание, проводимое 1 раз в год.

Международный союз страховщиков технических рисков международная организация, имеющая целью обмен информацией и опытом между страховыми компаниями, проводящими страхование технических рисков: машин от поломок, послепусковых гарантийных обязательств, страхование строительно-монтажных рисков и т.п. Основан в Германии, в Мюнхене.

В заключение необходимо сделать следующие выводы. Во-первых, широкий страховой рынок является неотъемлемым важным элементом мирового хозяйства. Он характеризуется определенной сложностью, внутренними противоречиями, острой конкуренцией. Во-вторых, господствующие позиции на этом рынке занимает сравнительно небольшое количество крупнейших транснациональных страховых компаний. В-третьих, высокая и возрастающая роль страхового бизнеса в национальной и мировой экономике, обострение конкуренции в этой сфере, требуют выработки определенного механизма регулирования на этом рынке как на национальном, так и на международном уровне.

Зак.1534 тир.200 экз. Ротапринт упрстат