**Роль транснациональных банков в обслуживании международной торговли и производства**

Схема обслуживания ТНБ внешней торговли. Роль ТНБ в проектном финансировании. Отношения крупных международных промышленных корпораций и банков.

**Введение**

В 80-х - начале 90-х годов в структуре международных экономических отношений капиталистических стран продолжалось относительное увеличение доли международных услуг и операций банковских и финансовых учреждений, разрастание международных валютно-кредитных рынков и рынков ценных бумаг. В последние годы количественный рост различных параметров банковской системы Запада сопровождался глубокими качественными изменениями внутренних взаимосвязей в этой области. Внутрибанковские процессы отразились на характере транснациональных операций банков, на регулирование их со стороны национальных и международных органов контроля и надзора.

Под транснациональными банками подразумеваются крупные банковские и финансовые группы с миллиардными оборотами и активами, играющие доминирующую роль в международных валютно-кредитных отношениях той или иной страны, хотя в последнее время типичные транснациональные операции проводят не только крупные банки, но и сранительно небольшие по размерам.

Долгое время в советской экономической науке в деятельности ТНБ особенно выделялась перераспределительная функция, т.е. перераспределение денежных ресурсов общества в свою пользу и в пользу их главных клиентов крупных промышленных торговых корпораций, в пользу финансовой олигархии.

Вместе с тем долгие годы оставались за пределами внимания наших экономистов другие функции и операции ведущих капиталистических банков, такие как обеспечение быстроты оборачиваемости капитала, концентрация капитала в наиболее передовых отраслях экономики, определяющих научно-технический прогресс, предоставление огромного количества банковских и финансовых услуг, дающих клиентам свободу пользования валютными расчетами, доступ к самым разнообразным видам кредитов, объединяющих в производственный комплекс его различные элементы - производственное оборудование, научно-технические идеи, квалифицированных рабочих, земли, помещения и т. д. -все то, без чего, например, невозможно возникновение необходимой продукции, воплощение в жизнь новой технологи, эффективной торговли. Поэтому в период банковской реформы в экономике страны в организации банковского обслуживания предприятий, работающих на новых принципах, в финансировании научно-технических разработок, внешнеэкономической деятельности^ внутренней и внешней торговли и т. д. отмечается недостаток изученного опыта.

**THБ в обслуживании международной торговли и производства**

Выход на "розничный" кредитный рынок различных финансовых учреждений и рост заинтересованности в его обслуживании расширили финансовые возможности индивидуальных клиентов и мелких фирм. Владелец мелкой фирмы получил такой выбор источников кредитования о котором два десятилетия назад он не мог мечтать. Сегодня он имеет возможность сделать заем в клиринговом банке, так же как у фирмы, выпускающей кредитные карточки, и торговой компании. При одном из этих институтов он получает весь комплекс финансовых услуг: возможность произвести банковские расчеты, сделки с недвижимостью или трастовые операции, купить или продать ценные бумаги или застраховаться. Благодаря новой технологии индивидуальные клиенты и мелкие фирмы получили доступ к платежным средствам на всех уровнях, все активнее используют банковское обслуживание на дому, а также расчеты через автоматы, которые позволяют им гораздо реже обращатся в головную контору в банке.

В области потребительского кредита созданы многочисленные консультационные фирмы. Увеличившиеся банковские кредиты мелким и средним компаниям позволяют им теперь держаться на плаву и в период жесткой денежной политики правительства, когда цена кредитных ресурсов возрастает. До 80-х годов в такие периоды малый бизнес полностью терял банковские источники финансирования.

Что представляет собой современная схема обслуживания ТНБ внешней торговли различных стран? Рассмотрим ее на примере Дании, экспорт и импорт товаров которой составляет до 53% ее ВНП. Большую часть датской внешней торговли обслуживает один из крупных банков страны "Дэн Данске Бэнк".

В работе банк опирается на широкую национальную сеть своих отделений, которые вот уже более 10 последних лет объединены постоянной электронной связью с главным компьютером в компьютерном центре 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 "Ден Данске Бенк", с тем чтобы туда поступали средства местных покупателей. Из отделения средства могут в тот же день быть переведены в Данию (перевод осуществляется бесплатно). Такие же услуги получают импортеры. Для избежания задержек, которые возникают при получении платежей из США, Нью-Иоркское отделение банка пользуется специальной почтовой системой. Платежи датским экспортерам, имеющим счета в этом отделении, посылаются в специальные почтовые бюро, расположенные в соответствующих городах Соединенных Штатов. Там по получении происходит клиринг\* чеков, о чем по электронной связи немедленно сообщается в отделение банка в Нью-Йорке. Через два дня после зачета 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, через который проходит до 85% его банковских платежей, документарных аккредитивов, инкассо. Аналогичные схемы расчетов используются практически во всех развитых капиталистических странах.. Однако ТНБ активно участвует и в других видах деятельности, связанных с внешней торговлей: кредитовании, страховании валютных, ценовых и кредитных рисков, организации различных видов услуг, таких как факторинг\*\*, форфейтинг.\*\*\*

\*\*Факторинг - совокупность операций (ведение счетов, взыскание задолженности с клиентов и судебное разрешение споров с ними). осуществляемых по поручению промышленного или торгового предприятия специализированной фирмой "фактором"). /Толковый экономический и финансовый словарь иод ред. Л. В. Степанова./

\* \* \* Форфейтинг - операция или технические приемы финансового управления: специализированная фирма по соглашению с предприятием ведет его счета "клиента", обращая на себя долговые обязательства дебиторов, принимая их покрытие на собственный счет и беря ответственность за убытки в случае неплатежеспособности должников. /Толковый экономический и финансовый словарь под ред. Л. В. Степанова./

Общей тенденцией в отношениях коммерческих банков с торговыми клиентами является усложнение схем банковских услуг. Ранее клиент сам должен был выбрать, к какой службе банка ему необходимо обратиться : сектор форфейтинга, валютного дилера, факторскую компанию или управление, занимающееся малыми фирмами. В последние годы большинство крупных банков реорганизовало управление своих услуг но финансированию торговли так, чтобы клиенты могли получить централизованную консультацию по составлению финансового пакета мер для ею обслуживания.

В этот пакет мер может быть включена любая комбинация услуг с привлечением самых различных подразделений банка.

Кроме того, банки стремятся полнее использовать опыт контрактов с экспортерами и импортерами товаров при обслуживании каждого клиента, войти с ним в близкое сотрудничество, перейти на индивидуальное обслуживание.

Если управляющий отделением бака не является специалистом, например, в финансировании экспорта, то он соединяет клиента с центральным или региональным управлением по финансированию торговли, где вопросы решаются оперативно. 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, как покрытие риска по предоставленному покупателю кредиту, приведения в соответствие с практикой покупателя и продавца данных о процентных ставках, организуют расчеты покупателя и продавца в знакомой для них местной валюте. В последние годы становится все более принятым организовывать экспортную сделку так, чтобы покупатель получил выручку в своей валюте. Банки также обеспечивают немедленный возврат суммы экспортированных товаров после отгрузки и. затем. берут на себя заботу по ожиданию платежей от иностранною покупателя.

Такой элемент пакета экспортною финансирования получил широкое распространение па Западе и называется международным факторингом.

**Роль факторинга в обслуживании международной торговли**

Особое распространение международный факторинг получил в США, Великобритании. Японии, Южной Корее. на Тайване. Развитие международного факторинга зависит. в основном, от сети корреспондентских отношений между факторскими компаниями различных стран. Международный факторинг, по оценкам, состваляет 10-15%[2] от общих операций крупных экспортных компаний. В сделке, как правило, участвуют четыре стороны: экспортер, факторская компания страны-экспортера. импортер, импорт-фактор (факторская компания страны-импортера). Экспортер отправляет продукцию за рубеж, предоставляя импортеру коммерческий кредит, который может быть оформлен вексельным обязательством импортера. Экспорт-фактор на основе информации, полученный на основе импорта-фактора об имущественном положении покупателя, утверждает контракт по международной сделке и сразу передает экспортеру общую сумму вексельных обязательств в национальной и иностранной валюте.

Факторинг имеет ряд преимуществ. Он позволяет превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу наличными и тем самым ускорить возвращение части финансовых ресурсов предприятий в промышленный и торговый оборот. Покупатель может не переводить аванс экспортеру в сумме, соответствующей стоимости закупленного товара, а может платить по мере поступления финансовых средств в пределах срока векселя в валюте своей страны. Следовательно, при помощи факторинга производство и экспорт товаров теснее связаны с ею продажей, нежели притоком капитана из внешних источников. В ряде случаев факторская компания или факторский отдел банка помимо инкассации платежей, гарантирования немедленной оплаты всей суммы счетов-фактур. решения юридических вопросов, особенно в отношении ненадежных должников, берет на себя многие бухгалтерские функции экспортных и производственных компаний, что позволяет последним экономить на содержании собственного персонала.

Экспортный факторинг предоставляется обычно только клиенту, который использует все элементы факторских операций. Оплата факторинга делится на две части: плату за услуги, которые зависят от объема проделанной работы и составляет от 0.2 до 3,5% [3] вовлеченных в операции сумм (расходы по дисконтированию ценных бумаг рассчитываются исходя из ставок по овердрафтам - краткосрочным кредитам банков плюс надбавка за срочность 2-3%) и процентных платежей за кредит.

По данным ассоциации факторов, объединяющей 10 крупнейших факторских компаний страны, общий оборот членов ассоциации с 1980 по 1988 г. увеличился с 2 до 9 млрд. фн. ст. В 80-х годах годовой прирост в процентах такого рода сделок в Италии составлял около 45%, США и ФРГ- 14%, Франции -29%, Великобритании - 26%. Факторинг превратился в технически хорошо оснащенную отрасль финансовых услуг.

**Использование форфейтинга в обслуживании международной торговли**

Как определенное продолжение операций факторинга /финансирование торговли путем учета векселей без права регресса (покупатель векселя принимает на себя риск неплатежа импортера)/, коммерческие банки при обслуживании экспортеров прибегают к форфейтингу. Форфейтинг представляет собой операции по финансированию торговли путем учета векселей без права регресса, т.е. банк выкупает векселя у продавца со скидкой и принимает на себя весь риск неплатежа импортера.

Размер скидки устанавливается в зивисимости от кредитного рейтинга иностранного покупателя, кредитного риска, связанного с политической обстановкой в стране импортера, задействованной в расчетах валюты и срока векселя. 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 позволяет продавцу заранее подсчитать издержки, обычно более низкие, чем при разрозненном обслуживании, и включить их в цену товаров.

В последние годы в условиях низких темпов инфляции контракты форфейтинг как форма финансирования экспорта стали широко применяться в международной торговле. В лондонском Сити не менее 100 банков предоставляют услуги форфейтинг. Западноевропейские банки используют эту форму кредитования экспорта и покрытия рисков при заключении контрактов между западными торговыми фирмами и их партнерами в восточноевропейских странах. Возрастающая конкуренция на рынке контрактов форфейтинг способствовала развитию вторичного рынка, удлинению сроков финансирования с 5 до 7-10 лет. Форфейтинговые сделки охватывают большое количество товаров международной торговли, их все чаще предпочитают финансированию за счет синдицированных займов. Наибольшие преимущества в конкурентной борьбе имеют банки, обладающие широкой базой постоянных клиентов-экспортеров, либо банки или фирмы, специализирующиеся на сделках форфейтинг.

Услуги по кредитованию импорта никогда не рассматривались коммерческими банками Запада как приоритетная отрасль их деятельности. Импортное финансирование не требовало особой выдумки или органиизационных усилий и, как правило, считалось продолжением внутренних операций. Кроме того, значительная часть платежей за импорт представляет собой внутрифирменные расчеты. Однако импортеры также сталкиваются с различными проблемами, которые банки стремятся помочь им решать не без выгоды для себя. Обычно импортом занимаются небольшие посреднические фирмы, имеющие недостаточные собственные активы. Коммерческие банки от имени импортера открывают и подтверждают актив в пользу иностранного поставщика товаров и одновременно предостатвляют импортеру забалансовый кредит на срок до поступления платежа от реализации продукции на внутреннем рынке. Таким образом, банки становятся близкими партнерами импортеров и заинтересованы в скорейшем окончании сделки. В последние годы коммерческие банки также при выдаче кредитов импортерам до реализации товара на внутреннем рынке вплетают в сделку факторские услуги, т.е. полностью оплачивают импортеру стоимость товаров и берут на себя сбор платежей с местных покупателей. Преимущества подобных операций очевидны: у импортера ускоряется оборачиваемость финансовых ресурсов, банки получают фиксированный доход за услуги и процент за кредит, покупатель имеет возможность маневрировать платежами по договоренности с банком. Сам процесс становится более быстрым и простым.

**Участие ТНБ в развитии встречной торговли**

Вновь получила развитие такая форма торговли, как каунтертреид - встречная торговля. Недостаток валютных ресурсов, ограниченная конвертируемость валют многих стран, усиление конкуренции на местных рынках привели к тому, что объем встречной торговли достиг 10-15% мирового товарооборота. Непосредственный обмен товарами составляет мало места для посредничества коммерческих банков. Однако банковское участие в этих сделках помогло разнообразить каунтертрейд. Наряду с классическим бартером появились следующие формы: каунтерпокупка #1, предварительная покупка #2. компенсационные соглашения #3, двусторонние клиринговые счета # 4, специальные торговые соглашения #5, торговля в счет кредитных остатков но двустороннему торговому соглашению.

Сложность в обслуживании сделок стревной торговли состоит в том, что ни одна из них не похожа на другую. Каждая сделка требует индивидуального подхода. практически отсутствуют какие-либо стандарты. В целом лишь отдельные банки английского и французского происхождения преуспели в обслуживании каунтертрейда в ряде развивающихся стран. В середине 80-х годов некоторые американские ТНВ открыли самостоятельные торговые компании, но их операции не получили достаточного развития. Оказалось неудачным совместное предприятие "Сирс Роебак" с "Ферст икаю Бэнк". Сказалась слабая заинтересованность местных банков, отсутствие глубоких знаний бартерных сделок. Однако в некоторых областях американские банки добились определенного успеха. Так, компания "Бэнк оф Америка Уорлд Трейд" занимается продажей американским клиентам высокотехнологической продукции в 83 странах мира, имеет для этого целую сеть торговых представительств. Широкое распространение получили операции перевода долга в товары. В Перу этим занимается "Ферст интерстейт трейдинг' - торговая компания "Ферст Интерстейт Бэнк" (США). В пелом прогнозы рынка каунтертрейдинга пессимистичны, и поэтому маловероятно дальнейшее расширение участия банков в финансировании и предоставлении услуг в этой сфере торговли.

**Роль ТНБ в проектном финансировании.**

Другой сферой интересов коммерческих банков становится проектное финансирование и, связанные с ним операции но страхованию, предоставление различных гарантий. ТНБ финансируют практически все крупные проекты в мире. В последние годы в развитых капиталистических странах распространяется мнение о том, что государственные организации по финансированию экспорта и проектов в других странах должны уступать свои функции рыночным институтам (коммерческим банкам, страховым компаниям) и выполнять роль органов, страхующих экспортные операции в последней инстанции или предоставляющих только гарантии. Такая концепция получает признание в Великобритании, Нидерландах, ФРГ. ряде других стран.

Коммерческие банки и ранее занимались обслуживанием проектов в развитых и развивающихся странах, однако их посреднические функции ограничивались предоставлением экспортных долгосрочных и среднесрочных кредитов. Расчет риска и большую часть страхования осуществляли специализированные организации типа ДГЭ в Великобритании (или "Гермес" в ФРГ). В настоящее время в 32 капиталистических странах насчитывается около 40 специализированных учреждений по предоставлению гарантий участникам внешнеэкономических сделок. В основном это государственные агентства. В последние годы подобные организации стремятся значительную долю риска, связанного с проектным финансированием, переложить на коммерческие банки.

Кроме того, современные схемы организации проектов предполагают комплексное участие поставщиков в предоставлении всего объема услуг в финансировании.

Обычно в проектном финансировании участвует несколько банков, порой до нескольких десятков. Это позволяет наряду с сокращением риска привлекать огромные финансовые ресурсы. Поэтому все чаще международные проекты носят грандиозный характер, например строительство Евротоннеля под Ла-Маншем.

Финансирование крупных проектов в развивающихся странах переживает определенный кризис в результате долговой проблемы. Международные банки ранее оценивали риск кредитования проектов как величину, производную от дохода, который предполагалось получать от продажи продукции данного объекта. В настоящее время в схемы финансирования банки вынуждены вплетать и такой фактор, как кредитоспособность заемщика и всей страны, где разрабатывается проект. Частные инвесторы из развитых капиталистических стран теперь требуют гарантии оплаты работ со стороны государства. В свою очередь финансовые трудности большинства развивающихся стран заставляют их правительства идти па приватизации системы гарантий, государственные органы стремятся переложить значительную долю риска на частных клиентов.

Однако, главной составляющей определения риска проектного финансирования остаются степень конвертируемости местных валют и правила перевода за границу. Особенно важное значение данное обстоятельство приобрело по мере внедрения технических инноваций капиталов в проектное финансирование. Банки финансируют проекты путем покупки акций и ценных бумаг будущих местных объектов.

Бюджетные проблемы развивающихся стран способствовали тому, что частные банки Запада стали активнее сотрудничать с государственными органами по страхованию экспортных кредитов и проектов развитых стран.Распространяется такая форма финансирования, как покупка участия банками в гарантийных и страховых схемах, разработанных специализированными учреждениями относительно того или иного проекта. Это позволяет увеличить сроки финансирования и тем самым смягчает проблему обслуживания долга. В ряде случаев промышленные компании критикуют коммерческие банки за ''шорт термизм", т.е. короткие сроки предоставления финансовых ресурсов по экспорту, особенно при разработке проектов в различных странах. Во время переговоров банков и промышленных компаний по финансированию того или иного проекта идет ожесточенная борьба за распределение рисков. По мнению промышленников, коммерческие банки еще недостаточно активно участвуют в покрытии валютных рисков, не помогая компаниям снижать за счет этого пены товаров и разрабатываемых проектов.

При заключении крупных экспортных контрактов банки наряду с экспортными кредитами снециализированных национальных учреждений дают экспортеру и коммерческие кредиты для увеличения срока обратного платежа иногда до 15-20 лет. Если покупатель постоянный, то он сам нередко выделяет часть собственных финансовых ресурсов, необходимых для совершения сделки. Банки все шире финансируют кредитные потребности импортера. Вообще необходимо отметить, что выполнение экспортного контракта, или осуществление проекта на территории другой страны, требует от участников максимального взаимодействия, привлечения любых организаций, способных сократить стоимость сделки.

В рамках " финансово инженерии", широко опираясь на технические возможности, прогнозную службу и высокое операционное взаимодействие на рынке, коммерческие банки разрабатывают сложнейшие схемы страхования процентных, валютных рисков, связанных с колебаниями цен сырьевых товаров, сорганизуют индексационное финансирование проектов.

Так коммерческие банки заключают сделки с производителями сырьевых товаров сроком на 3-5 лет. На основе расчета, например, цены алюминия банк оплачивает производителю стоимость определенного количества металла, которое продается на рынке в течение 6 месяцев. Если за истекшие 6 месяцев стоимость проданного металла превысила расчетную величину контракта, то производитель разницу доплачивает банку. В протитвном случае, когда стоимость проданнного 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 контраркта. чем ориентируясь на конъюнктурные колебания рыночных цен. В данной сделке выигрывает та сторона, которая обладает более точными прогнозными данными.

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

На основе вышеприведенных схем управления ценовым риском коммерческие банки предоставляют индексационное финансирование проектов. Под будущий объем продаж сырья по оговоренной пене в сделке своп банк предоставляет продавцу кредит, который поступает в специальный фонд банка-посредника. Кредит возмещается сверх плановых платежей, либо за счет продавца, если цены на сырье растут, или частично за счет покупателя, если цены падают и он получает дополнительную прибыль сверх суммы, установленной в контракте. Продавец и покупатель в данном случае теряют возможность получать дополнительную прибыль за счет благоприятного для них движения рыночных цен, однако страхуются от риска резкою падения прибылей при неблагоприятной конъюнктуре Все больше фирм Запада предпочитает стабильность поставок товаров неопределенности, и поэтому коммерческие банки находят растущее число клиентов, готовых заключить с ними подобные сделки.

Важно подчеркнуть, что в такого рода сделки втягивается значительное число участников, особенно когда речь идет о страховании различных видов риска:

- продавцы товаров; - покупатели; - синдикаты банков; - и т.д.

С минимальным риском указанные виды сделок позволяют предоставлять новые кредиты, казалось бы, безнадежным должникам, которые за счет этого могут к тому же привести дополнительную модернизацию своего производства.

В 80-х годах произошло некоторое изменение функции ТНБ в финансировании международной торговли. Если в 70-х годах наблюдался процесс трансформации краткосрочных ресурсов, поступающих с национальных денежных рынков в международный платежный оборот, при помощи ТНБ в долгосрочные виды банковских кредитов, то в последнее десятилетие ТНБ выполняют функцию приспособления долгосрочных видов международного финансирования в условиях усиления колебаний валютных курсов и процентных ставок для нужд краткосрочного кредитования внешней торговли и организации платежей.

**Отношения крупных международных промышленных корпораций и банков**

Заметные преобразования произошли и в отношении крупных международных промышленных корпораций и банков. Возникло много новых явлений в организации международных расчетов. Опираясь па исследование учеными американских университетов эволюции 187 крупнейших транснациональных корпораций США, имеющих филиалы в 6 и более странах, развитие взаимосвязи банков и крупных промышленных компаний можно разделить на три этапа.

До конца 60-х годов ведущие корпорации мира не придавали большого значения специфике управления иностранными операциями, так как продажи их зарубежных предприятий не превышали обычно 100 млн.долл. в год В этот период до 77% продукции зарубежных филиалов и дочерних компаний, например, американских ТНК, функционирующих в промышленно развитых странах, реализовывалось на местных рынках, а их валютные расчеты затрагивали не более 10% товарного оборота . Соответственно в головных конторах состав служащих, занимавшихся международными операциями, был велик. В этой важной области расчетов доминировала децентрализация. Филиалы больше полагались на свой опыт, совершенствовали международные расчеты на уровне предприятий, экспортно-импортных сделок. Компания-филиал но почте посылала расчетные документы в один из обслуживающих ее местных банков, и в соответствии с ними средства депонировались на определенные счета. Банки через корреспондентские отношения производили расчеты данного филиала как с материнской компанией, так и с клиентами в других странах. Ликвидные остатки подразделения корпорации чаще всего размещались на депозитах в банке. Учитывая ограниченные пределы колебаний валютных курсов и процентных ставок в тот период, общая стратегия корпораций в сфере международных расчетов была направлена на избежание потерь в результате одноразовых девальваций и ревальваций валют. Монополии стремились заранее сосредоточивать свои активы в странах, курсы валют которых должны были повышаться. Наиболее эффективно это достигалось путем замедления и ускорения внутрикорпорационных платежей. При заключении контрактов с третьими странами для защиты от инфляционного обесценения активно применялись валютные оговорки. Рынок срочных валютных операций находился в зачаточной стадии своего развития.

С начётом 70-х годов ситуация претерпевает качественные изменения. Наступил период использования международного характера структуры корпорации. Иностранные продажи упомянутых американских ТНК увеличились в среднем со 100 до 500 млн. долл. в год. Зарубежное производство стало приносить значительную долю прибыли корпорации и для ее максимализации потребовалась централизация решений по ключевым валютно-финансовым вопросам. Расширился состав экспертов в материнской компании по международным финансовым операциям. Больше половины крупнейших ТНК США создали специальные отделы по управлению международными финансовыми сделками при своих штаб-квартирах. Для принятия решений головной компании требовалась сводная информация по филиалам в различных странах. Именно в этот период банки при помощи компьютерной техники стали составлять ежедневно сводные текущие балансы филиалов данной корпорации в данной стране и осуществлять взаимные расчеты или финансовые операции между филинами корпораций в стране пребывания. Однако в подавляющем большинстве сводные отчеты по валютным операциям составлялись ежеквартально,лишь немногие корпорации учитывали ожидания будущих валютных потоков.

По мере дальнейшего возрастания зарубежной производственной сети и роста объема продаж корпораций за границей и в третьи страны управлять всем комплексом из единого центра стало труднее. Штаб-квартиры вынуждены были издавать целые книги правил, так называемые "библии", которые стандартизировали валютно-финансовые операции филиалов и содержали основные директивы по валютной стратегии материнской компании.

Необходимо отметить, что 70-е годы характеризовались резким ростом неустойчивости международных валютно-кредитных отношений. С введением ''плавания" валют расширились пределы колебаний валютных курсов ведущих развитых капиталистических стран, резко упала достоверность валютных прогнозов. Усилились скачки номинальных и относительных процентных ставок по международным кредитам и ценным бумагам. Менялась традиционная система ценовых пропорций при общем высоком уровне инфляции. В этот период наблюдалась тенденция к расширению объектов и сделок страхования валютных рисков, увеличивались сроки страхования отдельных позиций, особенно в тех случаях, когда колебания валютных курсов не могли быть в течение длительного периода времени компенсированы за счет изменения цен.

Страхование принимало все более сложные формы. Так. по данным одного исследования, из крупнейших ТНК США в 1974 году только 26% включали налоговые расчеты в позиции, страхуемые от валютных рисков, тогда как в 1977 г. это делали уже все компании.[5]

В сложившихся условиях подразделения международных корпораций на местах испытывали все больший дефицит в специалистах по валютно-кредитным вопросам, недостаток организационных и технических средств для принятия решений по покрытию валютных рисков. Дальнейшее расширение местного штата специалистов и его техническое оснащение были связаны с увеличением административных расходов, а главно не гарантировали защиту совокупных интересов международной корпорации как единого целого.

Преодоление возникшего противоречия ознаменовало собой начато третьего этапа в эволюции организационных форм международных расчетов корпораций. Освоение банками электронного оборудования, телефонизация и компьютеризация как финансовых институтов, так и основных подразделений крупнейших международных корпораций позволили повысить эффективность централизованного управления международными расчетами банков, крупных промышленных и торговых монополий.

Банки создали современную систему счетов и межбанковской связи, используя которую, казначей той или иной компании может получить сводный баланс операций всех своих филиалов, где бы они не располагались, увидеть ход текущих и прогнозируемых операций в комплексе, немедленно совершить любые валютно-кредитные или расчетные сделки, корректирующие валютные позиции корпорации в целом, исходя из принципов ее основной стратегии.

Коротко об одном из новых видов специализированного обслуживания финансовых расчетов корпораций банками через создание центров уже шла речь. Отметим, что помимо упомянутых функций центры выполняют функции управления многовалютными операциями, которые нацелены на то, чтобы отыскать при помощи электронных машин международные займы по минимальным процентным ставкам для нужд корпорации, размещать балансовые остатки в наиболее доходные высоколиквидные бумаги, управлять валютными позициями в условиях плавающих процентов и валютных курсов, осуществлять за ними постоянный контроль. ''Банк оф Америка" работает над созданием сети станций по управлению наличностью фирм и компаний в Азии и Латинской Америке. Предполагается, что эти станции будут иметь программы по автоматическому управлению расчетами с внешними кредиторами. Для присоединения к этим центрам технически необходимы терминал или персональный компьютер. Обслуживание осуществляется на основе пакета программ, стоимость которых в зависимости от сложности колеблется от 5 до 250 тыс.долл. К концу 70-х годов практически все подразделения крупных международных монополий имели электронную расчетную аппаратуру и постоянную связь с обслуживающими их банками.

Новые технические возможности способствовали усилению тенденции к концентрации управления денежно-валютными операциями корпораций. "Бритиш петролеум" представляет в этом плане характерный пример: компания преобразовала 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, операциям химических и других предприятий, покупке средств производства и различных материалов. Новый банк компании является полностью компьютеризированной системой, которая ежедневно сводит воедино счета подразделений компаний, составляет балане прибылей и убытков и по эконометрической модели денежного рынка управляет наличностью, делает займы и предоставляет кредиты. Модуль кассы отражает структуру центрального бухгалтерского регистра. По специальной программе прогнозируются будущие потоки наличных средств,осуществляется денежный контроль. Из 300 ведущих западноевпропейских корпораций 135 (45%) отметили, что за 1982-1985 гг. их центральные финансовые отделы взяли на себя ряд функций, ранее выполнявшихся на более низком уровне.

Намечается тенденция к централизации открытых валютных позиций корпораций. В настоящее время стратегия корпораций направлена на то, чтобы снять с филиалов проблемы страхования валютных рисков. Централизация валютных позиций дает возможность свести к минимуму валютный риск за счет взаимного зачета платежных документов в каждой валюте, связать наличность филиал ведет расчеты с производственными подразделениями фирмы во французских франках.

Централизация валютных позиций крупных корпораций дает им преимущества в ценовой конкуренции на рынке страны пребывания филиалов, так как последние в цену товаров все реже включают издержки покрытия валютных рисков и расходы, связанные с конверсией иностранной валюты в местную. Более того, стратегия международных монополий позволяет филиалам давать покупателям конечной продукции на местных рынках или в третьих странах свободу выбора валюты платежа, а негативные тенденции, возникающие в холе коммерческих сделок, нивелируются за счет операций центрального финансового органа компании на международных валютно-кредитных рынках. Например, увеличение открытых позиций американской корпорации 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 увеличения платежей в лирах или за счет займа, получаемого центральным финансовым отделом корпорации 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.

**Заключение**

В 80-90 годы происходит перемещение акцентов в стратегии международных корпораций и банков по применению тех иди иных способов страхования валютных рисков. Рынок стад гораздо чувствительнее к любым изменениям валютных курсов. Поэтому международные корпорации и банки прибегают к постоянному балансированию валютных позиций, а также к более оперативным рычагам покрытия валютных рисков. Из арсенала средств на первое место выдвигаются валютно-кредитные механизмы: срочные и фьючерские валютные сделки, сделки своп, валютные опционы, краткосрочные кредиты на местных и международных рынках, параллельные займы, внутрифирменные кредиты и т.д.

Последствия отмеченных явлений в практике международных расчетов многообразны, заслуживают дальнейшего изучения и обобщения. Уже сейчас можно говорить о том, что введение электроники в банковскую сферу, развитие межбанковских связей позволили международным компаниям и банкам вести валютно-кредитные операции круглосуточно и в различных регионах мира, повысить оборачиваемость валютных ресурсов и количество заключаемых сделок.

Всеобщая компьютеризация значительно подняла степень переплетения интересов крупных банков и корпораций. Возобладавшая тенденция к централизации управления валютой, страхования валютных рисков, международными расчетами в целом, очевидно, будет стимулировать процесс укрупнения отдельных валютных и кредитных контрактов. Возможно, на уровне коммерческих сделок будут происходить валютная диверсификация, подключение к международной торговле новых валют. Вместе с тем на уровне чисто финансовых сделок неизбежна тенденция к размещению международной ликвидности в ограниченное число сильных валют.

Новая организация международных расчетов крупных корпораций и банков наряду с другими факторами уже сыграла свою роль в увеличении потоков международных капиталов, разрастании в платежных балансах различных государств статей движения краткосрочных капиталов и процентных платежей и, соответственно, повышении их курсообразующего значения.

Всеобщая компьютеризация значительно подняла степень переплетения интересов крупных банков и корпораций.

#1. Экспортер соглашается купить у импортера товаров и у слуг на определенную долю контрактной суммы, как правило, от 5 до 100 %.

#2. Разновидность каунтер-покупки, цель - получить платеж за экспорт товаров заранее, широко применяется в отношении со странами крупными должниками.

#3. Поставщик завода или оборудования соглашается часть платежа взять в виде товаров и услуг, произведенных на данном предприятии или оборудовании.

#4. Создаются одновременно с правительственными торговыми соглашениями.

#5. Специальные торговые соглашения призваны облегчить бартерные сделки : широко применяются " Индией, Пакистаном, Китаем.

**Список литературы**

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. М.: Правовая культура, 1994г.

2. Ив Бернар и Жан-Клод Колли Толковый экономический и финансовый словарь М.: Международные отношения. 1994 г.

3. Матюхин Г. Г. Мировые финансовые центры. М.: Финансы, 1979г.

4. Пономарев В. А. Интернационализация контроля за международной деятельностью банков. ''Деньги и кредит". М. 1986 N 2.

5. Сарчев А. М. Ведущие коммерческие банки в мировой экономике. М. Финансы и статистика, 1992.

6. Сысоев И. Н. Валютно - финансовая политика международных монополий. М.: Финансы, 1977.

7. Сысоев И. Н. Исследования финансового капитала. М.: МЭМО, 1986, N 10.

8. Щетинин В.Д. Современные Международные Экономические Отношения. М.: 1885 г.