

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Для предоставления банковских услуг на международных рынках существующим клиентам, а также для выхода на международные банковские рынки с целью поиска возможностей роста (расширения доли рынка) банки могут использовать одну или несколько из представленных ниже форм.

1. *Корреспондентские отношения.* Это самый дешевый способ обеспечить международное банковское обслуживание. Как правило, это своеобразная защитная позиция, призванная обеспечить полный набор банковских услуг без существенных инвестиций: банк выплачивает комиссионные за желаемые услуги и затем перекладывает расходы (с некоторой надбавкой) на плечи клиента. Очевидно, что такой метод не способствует экспансии. Этот механизм удобен для более мелких банков, которые хотят обеспечить своих клиентов полным ассортиментом услуг. Банки-корреспонденты — крупные национальные или иностранные банки, предлагающие проведение операций на международных рынках, скажем денежные переводы, аккредитивы, услуги управления риском (валютные деривативы, см. гл. 14), и информационное обслуживание.

2. *Департаменты международных операций.* Наличие такого департамента выступает необходимым условием выхода банка за пределы своего национального рынка. Количество персонала и объем инвестиций, необходимых для создания департамента, определяется его размером. Основные операции департамента — обычный набор услуг международным клиентам. Этот путь характеризуется определенной гибкостью и дает возможность контролировать операции и осуществлять надзор за корреспондентами. Департаменты международных операций предлагают, как правило, довольно широкий набор услуг, к их бухгалтерии, операциям и персоналу предъявляются особые требования, поэтому такие отделы нередко называют «банками в банках».

3. *Участие в кредитах/синдицированные кредиты.* Это инструмент, позволяющий расширить участие банка в кредитовании без значительных инвестиций в иностранные рынки и разъездов. Участие в кредитах или синдицированные кредиты (см. гл. 14) обычно организуются крупными банками, работающими на международных рынках, или транснациональными банками, но не гарантируются ими. Они дают возможность новичкам на международных рынках «войти в курс дела» (научиться оценивать международные кредиты) и получить известность на рынке.

4. *Офисы-представительства.* Эта форма предоставления услуг сконцентрирована на установлении контактов и сборе информации для «домашнего» офиса. Офисы-представительства на национальном или

иностранным рынком не имеют права привлекать депозиты, выдавать кредиты или переводить средства. Офис может выступать как «пробный экземпляр» будущего зарубежного филиала, не связанный с расходами на организацию филиала в настоящее время. Уровень услуг, которые способен обеспечить офис-представительство, будет выше того, что в состоянии генерировать банк через корреспондентские отношения. Так, располагаясь на месте и будучи более заинтересованным в обслуживании клиентов, персонал офисов-представительств собирает ценную информацию о местных деловых обычаях, экономике, финансах страны, проводит кредитный анализ потенциальных зарубежных клиентов.

5. *Зарубежные филиалы.* Зарубежный филиал оперирует как местный банк в иностранном государстве. Юридически он, однако, является частью американского банка. Он регулируется как национальным законодательством США (ФРС и ее Правилом К для зарубежных филиалов американских банков), так и законами страны, в которой работает^[1]. Такой подход позволяет с особой гибкостью и высокой степенью контроля осуществлять международное обслуживание, привлекать новых клиентов и оперировать на рынках европейских валют. Разумеется, затраты на создание филиала достаточно высоки, особенно если филиалы образуют сеть, расположенную по всему миру. Как правило, филиал обязан выплачивать налоги иностранному государству. Банки США имеют около 2500 зарубежных филиалов.

6. *Корпорации Эджа и Соглашения (Edge Act and Agreement Corporations).* До принятия в 1919 г. Закона Эджа банки США не имели права участвовать в деятельности на международных рынках. Принятие Закона Эджа позволило американским банкам составить в этой области обслуживания конкуренцию зарубежным, а также расширить набор услуг, предоставляемых американским клиентам. Зарегистрированные на федеральном уровне дочерние компании банков США получили возможность

Более высокой степенью интернационализации банковской деятельности являются растущие прямые иностранные инвестиции банков, позволяющие оказывать весь спектр услуг через банковские офисы в принимающих странах. Последнее превращает крупнейшие международно оперирующие банки в транснациональные (ТНБ), если при этом объем зарубежных активов и количество стран, в которых банк имеет свои зарубежные подразделения, позволяет ему занять существенную нишу на мировых рынках конкретных банковских услуг. Можно указать на существенные различия транснациональных корпораций (ТНК) и ТНБ. Так, в деятельности первых часто прослеживается ступенчатость технологического процесса: в одних странах филиалы ТНК выполняют первичную обработку продукции, в других — следующую стадию обработки, в третьих — окончательную сборку изделий, в четвертых — их

реализацию. Напротив, в оказании банковских услуг разорванность целостного процесса наблюдается редко, так как такого рода услуги требуют одномоментности действия и непосредственного контакта производителя и конечного потребителя. Вместе с тем в деятельности ТНБ тоже можно обнаружить различный характер международного предпринимательства. Так, банки в кредитовании клиентов в одних странах могут использовать привлеченные ими средства на депозитных или фондовых рынках других стран.

Иногда проводят параллели между транснациональными корпорациями и финансово-промышленными группами, имея в виду, что любая ТНК имеет финансовое подразделение. Такой подход не совсем верен, поскольку у большинства ТНК мира прослеживается узкая отраслевая или смежная промышленная и сервисная специализация. Не случайно в этой связи в статистических обзорах международных организаций проводят грань между финансовыми и нефинансовыми ТНК, четко разделяя финансовый и нефинансовый бизнес.

Степень открытости национальных банковских систем и участия национальных банков в обслуживании внешнеэкономических связей и международном предпринимательстве в разных странах весьма различна.

Это объясняется целым рядом факторов: ситуацией в реальном и финансовом секторах национальной экономики, определяющими спрос и предложение банковских услуг в стране в том числе потребность в импорте и экспорте этих услуг; общим состоянием внешнеэкономических связей, ролью страны в общей системе мирохозяйственных связей; характером действующего регулирования банковской деятельности центральным банком страны и другими специализированными органами; уровнем развития национального банковского дела, в частности численностью банковских институтов и разветвленностью их филиальных сетей, плотностью размещения банковских институтов по территории страны, объемом и качеством операций, квалификацией банковских специалистов и использованием передовых финансовых технологий

Хотя процесс интернационализации банковских систем и международные стратегии банков разных стран различны, международный бизнес в общем и целом осуществляется банковскими учреждениями по единым общепризнанным правилам, направлениям, в определенных формах. Можно назвать общие, характерные для международного банковского бизнеса тенденции развития. К ним относятся следующие. Универсализация банковской деятельности. Отвечая растущим потребностям клиента, банки постепенно расширяют число предоставляемых услуг и даже

активно осваивают нетрадиционные для них виды деятельности (консалтинг, операции с недвижимостью, страхование и пр.) Инвестиционные банки занимаются коммерческим банковским бизнесом коммерческие банки — инвестиционным. Превращение банков в финансовые «супермаркеты» выгодно клиентам, поскольку в своем банке они получают весь набор требующихся им финансовых услуг.

Кроме того, сами банки в условиях ужесточения конкуренции снижения рентабельности традиционных видов банковских операций' а также под «давлением» быстро расширяющегося фондового рынка ищут новые источники дохода. Давление фондового рынка выражается прежде всего в повышении роли операций с долговыми ценными бумагами по сравнению с обычными банковскими кредитами. На рынках ценных бумаг финансовые ресурсы привлечь относительно легче. Иногда даже не требуется обеспечения таких займов, сами займы по срокам длиннее плата за кредит, как правило, ниже, чем аналогичные условия в банковском кредитовании.

Рост конкуренции. Следует помнить, что на зарубежных рынках международные банки конкурируют с большим числом других участников финансовых сделок, в частности, с местными депозитными учреждениями, а также с другими международными банками, которых привлек данный рынок. Отмеченное выше расширение спектра банковских услуг и операций не сокращает, а увеличивает число конкурентов на смежных рынках. Либерализация банковских операций. Она выражается в снижении и даже отмене ряда государственных ограничений. Волна либерализации прокатилась по национальным законодательствам ведущих развитых стран в 80-х годах XX в. и до сих пор этот процесс не закончен. Его развитие связано с поиском новых элементов конкурентоспособности национальных банковских учреждений. Эта потребность стала особенно остро ощущаться с дальнейшим развитием интернационализации хозяйственной деятельности и возникновением мирохозяйственной глобализации, следствием чего в ведущих развитых странах были кардинально пересмотрены национальные банковские законодательства. К примеру, в 1999 г. в США был пересмотрен закон Гласса — Стиголла 1933 г., содержащий множество запретов американским банкам в отношении совмещения направлений их деятельности.

Возрастание инновационной активности банков. Появляются новые банковские продукты и технологии, банковский бизнес внедряется в глобальную сеть (Интернет-банкинг). Регулярно обновляются технологии карточного бизнеса банков: чиповые карты сменяют устаревшие банковские карты с магнитной полосой, а банкоматы по выдаче наличности дополняются банкоматами по приему и зачислению денег на счет. Банки ищут новые, более

эффективные варианты функционирования филиальных сетей, открывают специализированные офисы в супермаркетах, создают совместные офисы, действующие в интересах нескольких банков-учредителей. Даже вариант франчайзинга постепенно осваивается международными банками¹. Скажем, американский ТНБ «Ситибанк» в одном из своих последних годовых отчетов указал на рост клиентской базы в Брюсселе на 26% благодаря именно франчайзинговой схеме своего прихода на бельгийский рынок. Эти и другие названные выше тенденции имеют некоторые контртенденции. Так, до сих пор существует немало банков, которые рассматривают диверсификацию направлений своего бизнеса как неоправданное «распыление» ресурсов. Рост конкуренции на мировых рынках финансовых услуг сопровождается таким масштабным процессом международных слияний и поглощений банков, что в ряде случаев ведет к снижению конкуренции и даже монополизации рынков банковских услуг. Либерализация национальных банковских законодательств нередко происходит односторонне — в отношении международной деятельности национальных банков, но при этом ужесточаются требования и контроль за деятельностью иностранных на своей территории.

По целям и содержанию процесс интернационализации банковского дела необходимо рассматривать, имея в виду двойственную природу банковской деятельности: банк как посредник в деятельности своих клиентов и банк как субъект предпринимательства, размещающий капитал за рубежом в своих собственных интересах. Изначально выход национальных банков за рубеж был вызван интернационализацией промышленного и торгового капитала, или, иными словами, банки следовали в зарубежные страны за своими клиентами. К примеру, географическое размещение филиальной сети голландского банка «ABN AMRO» не случайно совпадает с географией зарубежных производственных, сбытовых, сборочных предприятий его главного клиента у себя на родине — концерна «Philips». Интересы своих клиентов, их потребности в расчетно-кредитной поддержке в зарубежных странах явились основными факторами широкомасштабного процесса интернационализации банковского бизнеса развитых стран в 60—70-х годах XX столетия.

Вместе с тем не следует забывать и о собственных интересах банков в ходе их географической экспансии. Часто более дешевые источники финансирования самих банков в принимающих странах, высокая доходность по отдельным операциям, вывод в зарубежную страну морально устаревшего в своей стране банковского продукта, динамичность экономического развития отдельных стран и регионов, привлекательность мировых финансовых центров,— все это следует считать дополнительными факторами,

способствующими интернационализации банковского капитала и банковских операций.