

БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье раскрывается процесс трансформации банковского посредничества в банковскую индустрию. Дается анализ как уже существующих, так и постепенно проявляющихся основных тенденций развития банковского сектора России. Обосновываются меры по формированию банковского бизнеса, нацеленного на создание новой стоимости.

Современное банковское дело, нацеленное на создание нового, вышло за рамки традиционного фондирования кредитов за счет депозитов. Наблюдается формирование партнерства, возобновляемых отношений с клиентом, реализуются новые модели сбережений и инвестиций, происходит трансформация отдельных банковских продуктов в комплексные, одновременно удовлетворяющие целый ряд потребностей клиента в одном месте и с одним менеджером.

Банки, трансформируясь в финансовых посредников, стали вовлекаться в генерирование информации, все чаще в качестве агента своего клиента отслеживают эффективное размещение капитала, осваивают продукты рынка производных долговых и долевых титулов, удовлетворяют потребность в гарантийных продуктах и формах перевода рисков на других финансовых посредников, которая обусловлена ростом неопределенности и асимметричности информации.

Наконец, движение современных носителей стоимости сопровождается посредниками нескольких уровней, через передачу функций организаторов движения капитальных благ исходного уровня посредникам второго и третьего уровней. Причем если в начале 80-х годов XX в. тенденции консолидации банков и специализированных финансово-кредитных институтов, не имеющих банковского статуса, лишь зафиксировались, то в конце 1990-х годов прошлого века с принятием Закона о финансовой модернизации расширилось взаимодействие банковского, страхового, финансового и других видов бизнеса, что обусловило появление нового понятия «банкострахование», уже длительное время используемого в Европе.

В начале XXI века в результате трансформации многоуровневого финансового посредничества возникла индустрия финансовых услуг (FSI)¹. Последнюю стимулировали новые информационные технологии, успешность конкуренции в создании удобства для пользователей ее продуктами, формирование системы доверия клиентов, появление новой культуры управления рисками. Следует заметить, что FSI опирается, с одной стороны, на прозрачность и на финансовое партнерство с клиентами, а с другой – на более жесткий надзор и эффективную оценку степени риска.

При этом регулирующие органы, организуя безопасную, стабильную, конкурентоспособную индустрию финансовых услуг (FSI), стараются обеспечивать реальную цену банковских продуктов, удобство для потребителя и высокую банковскую репутацию, то есть главные элементы конкурентной среды.

Формирование банковской индустрии востребовало переход к новому типу банка, который наряду с выполнением традиционных задач все чаще выступает общественным информационным центром, осуществляющим отбор эффективных и благонадежных заемщиков, инвесторов и сберегателей.

Анализ состояния банковского рынка современной России свидетельствует о его бурном росте. Попытаемся выявить причины этого роста и определить пути дальнейшего развития российского банковского сектора.

Данные таблицы 1 отражают тенденцию роста банковской капитализации, что позволило расширить возможности банковского сектора в размещении активов на кредитном рынке. Кроме того, за анализируемый пери-

¹ Субъектами индустрии финансовых услуг являются: финансовые холдинговые компании, банковские холдинговые компании, коммунальные банки, инвестиционные банки (фирмы ценных бумаг), сберегательные организации, страховые компании, пенсионные фонды, финансовые компании, инвестиционные фонды, нефинансовые корпорации, венчурные капиталисты.

Таблица 1. Темпы прироста показателей российского банковского сектора в номинальном исчислении (% за год)

	2003	2004	2005	2006	2007
Совокупные активы банковского сектора	35,5	27,3	36,6	44,0	44,1
Капитал банковского сектора	40,2	16,2	31,2	36,3	67,5
Кредиты и прочее размещенные средства, предоставленные нефинансовыми организациями	44,5	38,0	31,3	39,0	61,5
Кредиты, предоставленные физическим лицам	121,0	116,4	96,2	78,3	67,8
Вклады физических лиц	47,4	30,4	39,4	38,0	35,4
Средства, привлеченные от организаций	32,5	36,9	43,7	52,6	47,2
Валовой внутренний продукт (в текущих ценах)	22,3	28,7	26,8	24,3	22,7

Источник: материалы XVII международного банковского конгресса (29-31 мая 2008 г.).

од для российского банковского сектора сложилась благоприятная среда в заимствовании на внешних рынках и увеличении внутренних ресурсов за счет стабильной макроэкономической ситуации, создания системы управления рисками, страхования вкладов.

Даже на фоне замедления темпов вкладов физических лиц и средств, привлеченных на текущие счета организаций, темпы кредитования физических и юридических лиц не снизились, поскольку российские банки имели доступ к внешним заимствованиям. Длительная доступность внешних источников позволила российским банкам за последние пять лет значительно увеличить объем выданных кредитов.

По отчетным данным за 2007 год прирост кредитов, выданных нефинансовому сектору, составил 51,6% и составил на 1 января 2008 года 9 трлн. рублей. Кредиты, предоставленные физическим лицам на удовлетворение их потребительских нужд, выросли с 1055,8 млрд. рублей на 1.01. 2006 года до 3198,6 млрд. рублей на 1.04.2008 года, то есть в три раза.

Российский банковский сектор продолжает развиваться не по пути специализации, а по универсальной модели. Российские банки занимаются как розничным, так и оптовым бизнесом. Осваивают наряду с расчетно-кассовыми услугами и корпоративным кредитованием кредитование потребительских нужд населения, ипотеку, автокредитование, лизинг, факторинг, доверительное управление и операции на рынке ценных бумаг и др. новации финансового рынка.

Однако, несмотря на бурный рост, российский банковский сектор экономики значительно уступает рынкам развитых стран,

создавших индустрию банковских услуг. По объему кредитов на душу населения Россия отстает от развитых стран. Большие объемы государственных ресурсов (Пенсионный фонд, свободные бюджетные средства, средства резервного фонда и фонда национального благосостояния, золотовалютные резервы) пока не доступны кредитному рынку, поскольку в России не сформирован механизм среднесрочного и долгосрочного производного рефинансирования. Не сложилась многоуровневая система финансового посредничества, трансформирующая «короткие» деньги в «длинные», отделяющая управление активами от управления рисками, снижающая проблему ложного выбора и минимизирующая трансакционные издержки.

Банковское дело современной России пока находится на стадии кредиты/депозиты, удовлетворяет текущие потребности клиентов и не нацелено на участие в создании новой стоимости.

Согласно статистическим данным износ основных фондов в добывающих отраслях промышленности составил 53%, обрабатывающих – 47%, а кредиты на финансирование капитальных вложений не превышают 2%. Структура кредитных продуктов, предлагаемых реальному сектору экономики по срокам погашения до 3-х лет, составляет 76%, свыше 3-х лет – 20%, а свыше пяти лет – лишь 4%. Все это говорит о том, что кредитный рынок современной России, опирающийся на краткосрочные ресурсы и не имеющий механизма производного рефинансирования, не в состоянии удовлетворять растущие потребности инвестиционной экономики.

На наш взгляд, его развитие сдерживается низкой капитализацией банковского

сектора, дефицитом эффективных заемщиков и кредиторов, узостью ресурсной базы. На данный момент большинство даже крупных российских банков не могут принять на себя риски капиталоемких проектов при отсутствии механизма производного рефинансирования. Кроме того, поскольку мировой финансовый кризис 2007 года лишил российский рынок «легких» денег, то следует думать об эффективном использовании внутренних ресурсов, об их возвращении во внутренний оборот.

В качестве катализатора роста необходимо использовать государственные ресурсы для рефинансирования коммерческих банков, участвующих в кредитовании капитальных вложений, реализации целевых программ правительства по переходу на новую ступень развития экономики.

Следует учредить банки развития, инвестиционные банки, которые должны взаимодействовать с банками краткосрочного кредита через механизм среднесрочного и долгосрочного субординированного кредитования.

Для создания кредитных продуктов, нацеленных на создание новой стоимости, вероятное и будущее авансирование, необходимо:

во-первых, создать механизм стимулирования сбережений населения посредством внедрения безотзывных депозитов с повышенной ставкой, расширения ассортимента среднесрочных и долгосрочных депозитов и сберегательных ценных бумаг, развития институтов, удовлетворяющих потребности в хранении текущей ликвидности, организующих сбережения для будущих расходов и для капитализации стоимости;

во-вторых, привлечь на рынок инвестиций держателей «длинных» денег, то есть пенсионных фондов и страховых фондов, средств государственного бюджета;

в-третьих, доходы от экспорта следует трансформировать во внутренний спрос, а не замораживать в резервных и стабилизационных фондах;

в-четвертых, создать механизм производного среднесрочного и долгосрочного рефинансирования посредством взаимодействия розничных банков, оптовых или бан-

ков-шлюзов и депозитно-договорных сберегательных институтов. Организовать прозрачный механизм размещения средств федеральных, региональных и муниципальных бюджетов и внебюджетных фондов в надежных банках. Доступ к этим ресурсам должны получить все банки, имеющие устойчивое финансовое положение, обеспечивающие прозрачность своего бизнеса, участвующие в создании новой стоимости;

в-пятых, обеспечить переход на инвестиционную модель, которая базируется не на собственных внутренних ресурсах, а на привлечении ресурсов с рынка, посредством развития механизма многоуровневого финансового посредничества, которое трансформируется в перспективе в индустрию финансовых услуг. При этом переходу российской экономики на стадию развития и создания нового может способствовать преобразование действующих российских коммерческих банков обменного типа в капиталистические банки развития.

Главное требование к новому банку – не столько наращивание собственного капитала, сколько способность создавать новые стоимости, сохранять доверие, удовлетворять потребности клиента. Эту модель банковского бизнеса представляют банки, определяющие свои стратегические цели, обладающие видением будущего. Они способны быстро оценить ситуацию на рынке, принять решения и внести изменения в свою политику, а также непрерывно обеспечивают бизнес-подготовку своих сотрудников.

Банки нового типа должны серьезно относиться к собственной ответственности перед вкладчиками. Осваивая новую, сверхосторожную культуру риска, они должны строить так свой бизнес, как если бы не существовало надзора и системы страхования депозитов.

За последние годы модернизации российской экономики так и не удалось обеспечить прозрачность отношений экономических субъектов, создать систему доверия, ответственности, намеренности и способности отвечать по долговым обязательствам. Без этих предпосылок не будет нормальной конкурентной среды, а банковский рынок

не сможет из состояния выживания перейти в фазу развития и создания нового. Без благоприятной среды он не сможет эффективно развиваться и выполнять инвестиционную, информационную, saniрующую и ценообразующую функции. Среда **прозрач-**

ности, ответственности современного рынка может результативнее наказывать банковских менеджеров, идущих на необоснованно высокие риски и пытающихся эксплуатировать государственную систему безопасности.

Список использованной литературы:

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2007 году. – М.: ОАО Типография Новости, 2008. – 116 с.
2. Материалы международного банковского конгресса в Санкт-Петербурге 28-31 мая 2008 года.
3. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М.: Альпина бизнес Букс, 2007. – 1018 с.