

## ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПОСРЕДНИЧЕСТВА РОССИЙСКИХ БАНКОВ

**В статье исследуются этапы развития банковского посредничества, раскрываются факторы, определяющие специфику банковской деятельности на каждом этапе. Показано, что в условиях роста неопределенности и рисков востребована новая культура управления рисками, а также новая модель банка, тесно сотрудничающего с другими финансовыми посредниками.**

**Ключевые слова:** банк, банковское дело, банковское посредничество, банковская отрасль, банковский сектор.

Банки развиваются, выполняя различные задачи, обусловленные соответствующей воспроизводственной моделью и тесно взаимодействуя с другими посредниками, именно поэтому возникает необходимость теоретического обоснования их деятельности в зависимости от выбранного этапа.

На этапе выживания банк являлся хранителем денег, создавшим право изъятия вклада по первому требованию, общественным кассиром, производителем средств ликвидности и организатором безналичных переводов.

На этапе капиталистической экономики свободной конкуренции роль банка заключалась в обеспечении непрерывности кругооборота капитала и выравнивании норм прибыли. В данный исторический момент своего развития он впервые организует движение носителей стоимости «по-капиталистически», эмитируя собственные обязательства против обязательств заемщика вернуть долг к определенной дате.

На этапе монополистического капитализма банковский бизнес преобразуется в мультипликатор роста, стимулирующий подъем деловой активности, возросла роль банков в концентрации и централизации капитала, создании монополий, формировании предпосылок для перехода к финансовой экономике.

Финансовая экономика – это экономика, основанная на будущем или вероятном авансировании через производные, обладающие ликвидностью, финансовые инструменты, обеспечивающие получение финансовой ренты в виде процента, дивиденда, комиссии. Стоимость при финансовой экономике уже не только производится, но и вменяется и перераспределяется. Распределение по праву собственности трансформируется в распределение по праву в управлении между собственником функционером

и менеджером. Отделение капитала-собственности от капитала-функции достигает крайней формы. Более глубоко обособляется сфера обмена от сферы производства, растет длительность воспроизводственного процесса и число интенсивно взаимодействующих в сфере обмена финансовых посредников, обеспечивающих связи между реальным и финансовым сектором экономики. Спекулятивный мотив, возникнув в момент обособления ссудного капитала в самостоятельную форму, стал наиболее явным.

Меновая стоимость становится носителем не только стоимости товаров, ссудного капитала, но и финансового капитала. Она, будучи вмененной, «покинув» воспроизводственный процесс, возрастает вне реального сектора. Это обнаруживается в росте числа представительных титулов, которым не противостоят реальные ценности на рынке. Акт (Д-Т) свидетельствует, что единице меновой стоимости на рынке должна противостоять единица реальной ценности (Т-Д). После обмена товар переходит в руки другого владельца, а высвободившемуся из воспроизводственного процесса меновому посреднику в это время должны противостоять новые товары и услуги, которые вернут его в «лоно» воспроизводства. Если этого не произойдет, то вмененная ценность менового посредника не сохранится. Меновая стоимость как «пловец» должна «выныривать» из воспроизводственного процесса, чтоб опять погрузиться в поток движения отдельных форм капитала.

В связи с этим ценность средств ликвидности начинает определяться сферой функционирования. Если они обращаются на локальных, национальных и международных рынках, то их ценность растет, а если обращение средств ликвидности ограничено местным рынком, то – снижается. Поскольку ценность ликвидности одно-

го рынка начинает соотноситься с ценностью ликвидности другого, то происходит перераспределение доходов от держателей меньшей к держателям большей ликвидности. При этом временная ценность ликвидности принимает плавающую форму, не всегда синхронно следующую за изменениями рыночной конъюнктуры.

При обособлении финансового капитала противоречие между дополнительной потребностью в привлеченном капитале и ограниченностью ресурсов разрешается с помощью трансформации первичного рефинансирования в производную форму авансирования, основанную на «пуле» долговых и долевых титулов, производных от ипотечных и других кредитов. Продукты финансовых посредников трансформируются в обезличенную, абстрактную, стандартизированную, унифицированную формы. Финансовые инструменты, созданные под будущие доходы и поступления, рискованны, т. к. если в будущем на рынке не возникает адекватная реальная ценность товаров и капитала, то их временная (мнимая) ценность лопнет как мыльный пузырь. В связи с этим усиливается неопределенность, асимметричность информации, обостряется проблема ложного выбора. Все это актуализирует потребность в гарантии, а также в доступе к информации.

Удаленность друг от друга участников воспроизводственного процесса, рост числа финансовых посредников, обеспечивающих единство разорванных связей, требуют большей прозрачности их деятельности, координации интересов и мотивов поведения, подчинения законам воспроизводства, следования «единым правилам игры».

При финансовой экономике роль банков уже сводится не только к свободному перемещению денежных капиталов от сберегателей к инвесторам, но и к созданию инструментов регулирования экономики посредством создания трансмиссионного механизма воздействия. На данном этапе некоторые авторы стали обвинять банки в перегреве экономики и создании кризисных ситуаций. Эти обвинения особенно усиливались после очередного финансового кризиса.

Мы считаем, что фундаментальный риск мировой или национальной экономики лежит в области не банковского, а реального секторов экономики, а банковский сектор видоизменяет его формы, преобразуя во времени, разбивая на

еще более маленькие фрагменты и передавая таким инвесторам как депозитно-кредитные, договорно-сберегательные и финансовые посредники.

Инвесторы, принимающие на себя системный риск реального сектора, в период кризиса оказываются на переднем крае. Своя доля «вины» у банков существует, но первоначальный источник кризиса – реальный сектор экономики. Потери банков – это убытки предприятий реального сектора, которые до поры до времени удавалось скрывать, преобразовывать во времени и пространстве, относя их на будущие периоды и перекладывая на широкие массы инвесторов благодаря посредничеству банков, страховых компаний и др. посредников.

Длительное время создается иллюзия, что банки, взаимодействуя с другими финансовыми посредниками, принимают на себя конкретный и неуничтожаемый риск и продают его под видом низкорискованных или вообще безрисковых инструментов своим клиентам-инвесторам. Кроме того, структура риска в банковском секторе не совпадает со структурой риска в реальном секторе, в котором возникают дополнительные диспропорции из-за того, что посредники не решают, а лишь отодвигают проблему. На наш взгляд, для формирования принципов действительно посткризисной финансовой и экономической архитектуры надо определить, кто возьмет на себя системный риск реального сектора, и сможет ли он им эффективно управлять?

На трансформации банковской деятельности в период финансовой экономики отразились новые тенденции: а) рост рынка корпоративных долговых инструментов, особенно коммерческих бумаг; б) рост активности паевых (взаимных) и пенсионных фондов; в) формирование производного рынка банковских кредитов; г) развитие агентских отношений финансовых посредников, позволивших обеспечить клиентам комплекс кредитных, страховых, инвестиционных, платежных и др. услуг. В процессе этих трансформаций депозитно-обменный бизнес, организуемый обменными банками, сменился на процентный бизнес, управляемый капиталистическим банком. А со середины прошлого столетия ему на смену пришел финансовый бизнес и многоуровневое финансовое посредничество, партнерские отношения финансовых посредников и их клиентов.

В воспроизводственной модели, нацеленной на создание нового, банк переходит к комплексным банковским продуктам, закрепляет отношения с клиентом. Венцом этих отношений становится возникновение постоянных и возобновляемых связей, способствующих реализации новых моделей сбережений и инвестиций, финансового партнерства. Рост концентрации и централизации капитала вызвал переход от единичных банков к отдельным банковским группам, соединенных с сетью специализированных банков.

Усиление неопределенности финансового рынка обусловило потребность в гарантийных продуктах и формах перевода рисков на других финансовых посредников. Движение носителей стоимости сопровождается посредниками нескольких уровней, через передачу функций организаторов движения капитальных благ исходного уровня посредникам второго и третьего уровней. В данной ситуации банковские продукты реализуются при тесном взаимодействии с другими финансовыми посредниками.

Взаимодействуя с другими финансовыми посредниками банк, выступает агентом финансового рынка, делегированным контролером, отслеживающим по поручению клиента эффективное размещение капитала. В статусе финансового посредника он развивает комиссионно-учредительское дело, управляет портфелем ценных бумаг своих клиентов, выходит на новые рынки через участие в венчурном бизнесе, предоставляя услуги органам самоуправления, осваивая продукты рынка недвижимости, лизинга, факторинга, форфейтинга, товарного арбитража.

В настоящее время концентрация и централизация капитала, конкуренция, глобализация, новые информационные технологии, новые условия производства и реализации банковских продуктов, регулирование банковской деятельности наметили переход к информационно-гарантированному (виртуальному) бизнесу. Венчурное инвестирование предполагает получение компенсации не за счет дивиденда или процента, а за счет курсовой стоимости (разницы) ценных бумаг. Возникает потребность в комплексных продуктах. При фокусировании ряда банковских услуг в комплексный продукт банк удовлетворяет потребности клиента в одном месте и с одним менеджером. Он становится общественным информационным центром, осуществляю-

щим отбор эффективных и благонадежных заемщиков, инвесторов и сберегателей и тем самым создается новый тип банка, нацеленного не столько на наращивание собственного капитала, сколько на развитие, на создание новой стоимости. 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 обеспечить непрерывную бизнес-подготовку своих сотрудников.

Большинство российских банков по целому ряду причин не соответствуют этим требованиям. Не имея условий для реализации, российский банковский рынок замкнулся на интересы выживания со всеми вытекающими последствиями. Несмотря на постепенное возрастание доли ресурсов, привлекаемых на срок от года и выше, российский банковский сектор пока функционирует на «коротких деньгах», не авансируя долгосрочные вложения экономике.

С российского банковского рынка выведены традиционные источники «длинных» денег (средства пенсионного фонда, страхового фонда и др.). Исследование динамики банковских продуктов свидетельствует о том, что российские банки сосредоточены на перемещении, первичном рефинансировании стоимости, и незначительно занимаются реальным и вероятным авансированием и производным финансированием.

Происходящее влияние глобализации обуславливает выход российских предприятий и банков на мировые рынки, а также увеличивает присутствие иностранных банков на российском рынке. Это предполагает унификацию банковских продуктов, соответствие их объема и качества требованиям международных стандартов, а также освоение новых банковских технологий.

Трансформационное состояние российского банковского бизнеса сопровождается внутренней ломкой, нарастанием напряженности, поскольку переход из фазы выживания и стабильного существования в стадию развития решает одни проблемы и порождает другие, обуславливая новые задачи модернизации банковского дела. Когда в обществе существуют субъекты новых отношений, соответствующие ценности и нормы, то они (формы) быстро приживаются. Например, в начале 90-х прижилась коммерческая тайна и американский принцип

«разрешено все, что не запрещено», т. к. были востребованы теневым бизнесом. Что касается остальных рыночных институтов, для которых не было условий функционирования и соответствующих субъектов, мотиваций, то они либо не прижились, либо трансформировались в псевдоформы.

На время отсутствия субъектов, являющихся потребителями и производителями новаций, государство, выступая в роли «садовника» может их заменить. Оно поможет новому приобрести внутренний источник движения, позволит ему прижиться на российской почве, обеспечив поступательное и устойчивое развитие. Инкрементализм в банковской сфере проявляется в постепенном изменении структуры банковских институтов, с опорой на имеющиеся экономические субъекты и исходные условия. Однако, когда власти вмешиваются во внутренние процессы, подменяют менеджеров и не создают предпосылок для взращивания нового субъекта, то новация, не найдя адекватного механизма воспроизводства и условий для реализации, «засыхает».

Государство, взяв на себя функцию поддержки, должно давать возможность вызревать новым связям и сформироваться новым отношениям. При этом в процессе преобразования и «естественного отбора» будет происходить непрерывная корректировка расстановки сил на рынке. Более развитые формы, привнесенные извне, при поддержке и контроле со стороны государства востребуют своих новых субъектов, интересы, мотивы и нормы. Появится внутренний механизм возобновляемости отношений банка и клиентов, воспроизводства новых продуктов и институтов, а старые формы, по мере того как выработают свой ресурс, начнут исчезать или трансформироваться в новые связи. Заметим, противоречие старых и новых форм может завершиться возвратом к старому, а общество окажется отброшенным назад. Именно поэтому, иногда важно сделать этот исторический шаг назад, чтобы создать те субъекты, которые востребуют новацию.

Копирование чужого опыта экономит издержки и время развития, когда в обществе существуют субъекты отношений, соответствующие ценности и нормы. Требуется среда «атмосферы обновления и подъема», которая обеспечит ясные перспективы экономического роста и обозначит выигрыш от них для каждого экономи-

ческого субъекта и общества в целом. Необходимо знать цену роста и кто ее заплатит. В этом случае могут появиться конструктивные механизмы мотиваций предпринимательской активности и социальной, трудовой деятельности.

Под влиянием множества факторов трансформационный цикл в России затянулся и не смог завершиться переходом к этапу прибыльности не в начале 20 века, не в советский период. Поэтому России предстоит сделать очередную попытку завершения трансформационного цикла, обеспечив параллельный переход из стабильного состояния в стадию развития и создания нового. Следует уйти от инерционного развития, перейдя на траекторию динамического экономического роста.

Так, в начале 90-х годов акционерные коммерческие банки, привнесенные извне, функционировали за счет доступа к дешевым ресурсам, и как только они его потеряли, то это стало причиной их краха. Они не смогли создать механизм саморазвития и воспроизводства отношений. Жизнь показала, что банки, не нацеленные на создание новой стоимости, не имеют перспективы.

Поскольку саморазвитие и воспроизводство отношений банка с клиентами не может протекать спонтанно, то для него необходим ряд предпосылок.

Во-первых, переход к стратегическому управлению банковской сферой, нацеленному на превращение банков в источник добавленной стоимости. Для решения этой задачи следует расширить объекты банковского инвестирования, развивать банковские продукты на рынке капитала, параллельно сформировать процентный и финансовый бизнес. Переход на европейские стандарты среднего класса обусловит потребность в образовательных кредитах, кредитовании здоровья. Кроме того расширение объектов потребительского кредитования на приобретение жилья следует сочетать с параллельным кредитованием затрат по строительству нового и модернизации старого жилья. Рынок инвестиционных кредитов не сможет развиваться без производного рефинансирования и тесного взаимодействия банковского и парабанковского секторов, позволяющих преобразовать «короткие» деньги в «длинные», разделить управление активами от управления рисками. Заметим, создание этих предпосылок

обеспечит мультипликацию роста сопряженных отраслей экономики, будет способствовать также развитию человеческого капитала.

Во-вторых, создать среду для реализации банковских продуктов, которая должна сопровождаться информационной и консалтинговой деятельностью банков, а также предпродажной подготовкой и послепродажным обслуживанием клиента. При этом реализация банковских продуктов должна обеспечить переток капитала в сферу конкурентоспособных производств по мере их встраивания в глобальные цепочки производства добавленной стоимости.

В-третьих, обеспечить устойчивость банковского сектора. Банковский бизнес должен способствовать посредством реализации капиталотворческой функции развитию машиностроения, железнодорожного, электротехнического и сельскохозяйственного машиностроения, автомобилестроению, производству бытовой техники по передовым импортным и отечественным технологиям, производству продуктов питания с быстрым оборотом капитала (мясомолочной, рыбной, консервной и др.). Местные банки могут стимулировать развитие малого и среднего бизнеса и развитие услуг, востребованных средним классом. Возврат от субъектов к объектам кредитования повысит прозрачность отношений кредитора и заемщика. Прозрачность, взаимное доверие, повышение хозяйственной самостоятельности, рост капитализации, как в реальном, так и в банковском секторе являются предпосылками его реальной устойчивости и надежности. Банки должны стимулировать или обеспечивать доступ российских компаний к ресурсам развития. Никакие резервы и фонды не решают проблему, а лишь повышают издержки.

В-четвертых, расширение базы «длинных денег», обеспечив рост организованных сбережений до уровня 45% в 2020 г. Решению этой стратегической задачи будет способствовать развитие инвестиционно-сберегательных продуктов. Кроме того, необходимо обеспечить присутствие страховых и пенсионных накоплений на рынке денег и капитала. Организовать сотрудничество оптовых и розничных институтов, функционирование трехуровневой системы финансового посредничества. Заметим, законодательное закрепление универсального характера деятельности российских коммерческих банков не только не соответствует реаль-

ной потребности воспроизводственного процесса, но и приносит дестабилизирующее начало. В настоящее время крупные российские предприятия выбирают для обслуживания банки за пределами РФ. В связи с этим российские банки замещают их выбытие расширением района деятельности, выдавливанием мелких банков. Последним характерны простые, конкретизированные сделки. Они лучше знают своих клиентов. В настоящее время ими закрываются определенные ниши на региональном рынке. Если им не создать условия для функционирования, то в перспективе они будут вынуждены либо слиться с другими банками, либо преобразовать универсальный характер деятельности на специализацию, либо покинуть банковский сектор. Именно поэтому следует сочетать разные типы банков с четким законодательным определением их статуса и формы кредита.

В-пятых, создать институты, обеспечивающие права инвесторов и стимулирующих капитализацию доходов, защиту от набега спекулятивных капиталов, повышающих вероятность финансовых кризисов. Следует преобразовать банковский надзор в сторону роста его эффективности и снижения мелочной опеки, изменения структуры надзорных органов и повышения полномочий региональных властей. При этом качественное обновление должно произойти не только по форме, но и по содержанию.

В-шестых, необходим переход к эффективному банковскому бизнесу посредством формирования многоуровневых связей мелких, средних, крупных институтов; оптовых и розничных; банковских и парабанковских, специализированных и универсальных. Они должны образовать системную целостность и обладать не только капиталотворческим потенциалом, но и достаточной «критической массой» для качественного преобразования банковского рынка. Чтобы избежать перспективы превращения российского банковского дела в периферийную модель и потери качественных ресурсов развития, следует обеспечить гармоничное сочетание между целостностью национальной модели банковского дела и ее включением в общемировую процесс глобализации.

В-седьмых, поскольку фаза развития и создание нового, как правило, снимая одни противоречия, порождает новые, то необходима соответствующая государственная политика обес-

печения правил игры, погашения напряженности объективно возникающей из перераспределения части выигрыша лидеров в пользу отстающих. По мере создания рыночной инфраструктуры следует переходить к системе рыночного финансирования, создавая соответствующие институты. На наш взгляд, формами присутствия государства на банковском рынке долж-

ны стать: гарантии по социальным кредитам; компенсация разницы в процентах; предоставление бюджетных средств для кредитования социальных программ; рефинансирование частных кредитов, предоставленных на социальные цели; стимулирование роста доходов экономических субъектов и домохозяйств.

18.05.2013

**Список литературы:**

1. Дериг, Ханс Ульрих Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / Пер. с нем. – Москва : МО, 1990. – 384 с.
2. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. мл. Синки ; Пер. с англ. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
3. Stephen, M. Frost The Bank Analyst's Handbook : Money, risk and conjuring tricks. – John Wiley & Sons, Ltd, 2004.
4. Benston G. J., Smith C. W. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediaries // Journal of Finance. – 1976. – Vol. 31. – P. 215–231.
5. Allen F., Santomero A. The Theory of Financial Intermediation // Journal of Banking and Finance. – 1997. – Vol. 21.
6. Leland H. E., Pyle D. H. Information Asymmetries. Financial Structure. Financial Intermediaries // Journal of Finance. – 1977. – Vol. 32. – P. 371–387.
7. Beck T., Demirgus-Kunt A., Levine A. New Database on Financial Development and Structure // World Bank Economic Review. – 2000. – № 14.

Сведения об авторе:

**Парусимова Надежда Ивановна**, заведующий кафедрой банковского дела и страхования Оренбургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор 460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 6305, тел. (3532) 372471, e-mail: parusimni@mail.ru

**UDC 336.74****Parusimova N.I.**

Orenburg state university, e-mail: parusimni@mail.ru

**THE STAGES OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN BANKING MEDIATION**

In the article an exaction of banking mediation is investigated, factors are disclosed defining particularity of banking performance at every stage. It is shown a new culture of risk management is demand under increasing uncertainty and risk, and it is shown a new model of bank which cooperates closely with financial mediators.

Key words: bank, banking, banking mediation, banking branch, banking department.

**Bibliography:**

1. Doerig, Hans-Ulrich Universal bank – the bank of the future. The financial strategy at the turn of century / Trans. from the German. – Moscow : International relationship, 1990. – 384 p.
2. Financial management in commercial bank and the financial service industry / Jr. Joseph ; Trans. from the English. – Moscow : Alpine Business Books. – 1018 p.
3. Stephen, M. Frost The Bank Analyst's Handbook : Money, risk and conjuring tricks. – John Wiley & Sons, Ltd, 2004.
4. Benston G. J., Smith C. W. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediaries // Journal of Finance. – 1976. – Vol. 31. – P. 215–231.
5. Allen F., Santomero A. The Theory of Financial Intermediation // Journal of Banking and Finance. – 1997. – Vol. 21.
6. Leland H. E., Pyle D. H. Information Asymmetries. Financial Structure. Financial Intermediaries // Journal of Finance. – 1977. – Vol. 32. – P. 371–387.
7. Beck T., Demirgus-Kunt A., Levine A. New Database on Financial Development and Structure // World Bank Economic Review. – 2000. – № 14.