Московский государственный университет

экономики, статистики и информатики

Кафедра бухгалтерского

учета и аудита

Дипломный проект

на тему: Банковская система России пути развития

Москва 2004

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 6

1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ 7

1.1 Финансовая глобализация 7

1.2. Глобализация для России и российских банков 8

1.3 Проблемы и выгоды проникновения иностранных банков, вступление в ВТО 11

1.4 ВТО: цели и принципы организации 16

1.5 Процедура присоединения 22

1.6 О выгодах и потерях России в результате присоединения 24

2. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ И РЕГИОНА: ИСТОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 34

2.1 История развития банковской системы России 34

2.2 Основные проблемы и стратегия развития национальной банковской системы России 43

2.3 Банковский сектор Свердловской области, его специфика, количественный и качественный состав 49

2.4 Перспективы развития банковского сектора Свердловской области 53

3. ПРОГНОЗЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ 60

3.1 Последствия вступления в ВТО для российской банковской системы 60

3.2 Прогнозы развития регионального банковского сектора после присоединения к ВТО 66

3.3 Достаточность розничной ниши для выживания региональных банков 79

3.4 Некоторые подходы к оценке готовности вступления региональных банков в ВТО 84

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 89

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 91

# Доклад

Данная дипломная работа подготовлена студентом кафедры "Банковское дело". Выбор темы обусловлен ее большой актуальностью: Россия пока не является членом Всемирной торговой организации, поэтому почти неизвестны последствия этого присоединения как для экономики страны, так и для её населения. Особо остро стоит вопрос последствий присоединения для сектора услуг, в частности банковских.

В первой главе данной работы определяется понятие финансовой глобализации, в частности для России и российских банков, описываются выгоды и негативные последствия проникновения в Россию иностранного банковского капитала. Также здесь говорится о структуре Всемирной торговой организации, механизмах и принципах её функционирования. Описывается процедура присоединения страны к этой организации, освещена проблема вступления России в ВТО; приводится оценка последствий присоединения для экономики страны.

Вторая глава посвящена банковской системе России: описана история ее послеперестроечного развития, основные проблемы и стратегия ее развития, также здесь даются характеристики банковского сектора Свердловской области и прогнозируются перспективы его развития.

В третьей главе автор приводит оценку последствий вступления России в ВТО для рынка банковских услуг страны, формулирует необходимые рекомендации. Также автор дает прогноз развития банковского сектора Свердловской области после присоединения страны к ВТО; предлагает возможные варианты (пути) развития банков области в складывающейся ситуации, проводит SWOT-анализ региональных банков, оценивает достаточность ниши ритейла для успешного развития банков.

# ВВЕДЕНИЕ

Переговорный процесс по условиям вступления России в ВТО ведется уже давно, причем в средствах массовой информации все время появляются сведения, что Россия вот-вот вступит в ВТО. Между тем, препятствия гораздо серьезнее, чем кажется на первый взгляд. В качестве примера можно привести сырьевую ориентацию российской экономики, отсутствие системы поддержки отечественного производителя и слабую вовлеченность России в глобальную экономику. Совсем недавно министр экономического развития Герман Греф заявил, что Россия вступит в ВТО не позже чем через пять лет, а значит нужно уже сейчас начинать думать о том, как извлечь из присоединения к ВТО выгоды и как минимизировать негативные последствия. Этим обусловлена актуальность темы моего диплома.

Немаловажное значение имеет вступление в ВТО и для сектора банковских услуг. В этой сфере ожидается довольно серьезная конкуренция, причем наши банки отстают по целому ряду параметров, например, надежности, уровню менеджмента. Иностранные банки обладают новейшими технологиями и «ноу-хау». Все это заставляет обеспокоиться судьбой отечественной банковской системы, в том числе развитием банковского сектора региона. В данной работе исследуются сценарии развития банковского сектора региона, что следует предпринять региональным банкам, чтобы сохранить свою жизнеспособность и независимость, а также вносятся предложения по определению готовности региональных банков к вступлению в ВТО.

# 1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

## 1.1 Финансовая глобализация

Один из важнейших аспектов банковских перемен получил название интернационализации или "глобализации". Речь идет о бурном процессе расширения сферы деятельности банков за пределы национальных границ, сопровождающемся созданием сети зарубежных филиалов, с одной стороны, и ростом числа иностранных банков на данной территории, – с другой.

В результате интернационализации финансовых рынков банки сталкиваются с дополнительными рисками (внешними и внутренними), связанными с изменениями конъюнктуры рынков не только национальных, но и мировых, что еще более усложняет управление банковскими портфелями.

Наиболее амбициозные банки старались любой ценой проникнуть за пределы национальных границ. Например, американские банки заплатили высокую цену за право работы на фондовом рынке Лондона, движимые желанием стать "глобальными игроками", а их коллеги из Японии конкурировали с европейскими и американскими банками, по сути дела не обращая внимания на прибыльность и риск. Результаты подобной политики не замедлили негативно сказаться на их деятельности.

Отмена ограничений на уровень процентных ставок в странах Запада позволила банкам существенно увеличить объем привлекаемых ресурсов, которые затем направлялись на инвестирование. Считалось, что рост активов банка равнозначен росту его прибыли.

Первоначально эта политика оправдывала себя. Крупные американские банки ежегодно увеличивали размер своих кредитных портфелей примерно на 9% в 1981-1989 гг. Их прибыли, соответственно, росли на 10% в год вплоть до 1987 г., когда стали появляться убытки в связи с невозвратом ссуд развивающимися странами. Далее убытки от кредитных операций стали превосходить доходы по ним. Обнаружилась тенденция к тому, что безграничный рост объемов выданных кредитов отнюдь не способствует увеличению прибыли, а, наоборот, понижает ее. Согласно результатам исследования, проведенного американским инвестиционным банком Salomon Brothers «лучшим показателем, предсказывающим ухудшение качества банковских активов, является темп их роста».

Согласно вышеназванному исследованию, проведенному экспертами Salomon Brothers, с 1986 по 1990 гг. капитал, вложенный в акции крупнейших банков США, Великобритании и Франции, обеспечивал меньший уровень доходности, чем безрисковые облигации правительств этих стран.

Таким образом, стремление к безграничному росту, последовавшее за либерализацией финансового законодательства в 1980-е гг., не принесло желаемых результатов, а полученный опыт заставил многие банки изменить собственную стратегию, сосредоточив внимание на повышении эффективности их деятельности.

## 1.2. Глобализация для России и российских банков

Важнейшая задача для России на сегодняшний день – стать частью глобальной экономической системы на равных. Поэтому именно сегодня необходимо оценить, на каком этапе развития находится банковская система России. Не отклонилась ли она в своем развитии от мировых тенденций? Если отклонилась, то насколько? И нуждаются ли в корректировке наши нынешние позиции?

При глобализации экономических процессов западный мир выступает за прозрачность, транспарентность, а по существу – за отслеживание всех финансовых потоков. Если мы не наладим у себя в стране такого рода систему мониторинга, то рано или поздно вход в западное сообщество для нас будет закрыт.

Россия строит открытую экономику, и ее участие в международных экономических организациях, одной из которых является Всемирная торговая организация (ВТО), закономерно. Вместе с тем, российский финансовый рынок находится в стадии становления, многие его параметры существенно уступают аналогичным показателям западных рынков, что требует взвешенного подхода при принятии решения о вступлении в ВТО, согласованного с осуществляемыми государством реформами и уровнем макроэкономической стабильности экономики страны.

Не секрет, что в настоящее время в мире вес, значимость страны определяет не мощь вооруженных сил и даже не объем бюджета, в том числе направляемого на финансирование армии, а глобальная конкурентоспособность национальной экономики.

Одним из важнейших путей к обеспечению глобальной конкурентоспособности страны является современная, эффективная финансово-банковская система. Понимая это, некоторые экономисты предлагают заставить нашу банковскую систему работать и развиваться быстрее остальных сегментов экономики, чтобы банковский сектор рос опережающими темпами по сравнению с другими секторами экономики, обеспечивая дополнительные стимулы для общего экономического подъема, то есть фактически предлагается сделать банковскую систему сверхприбыльной, для притока денежных, интеллектуальных и прочих инвестиций. Чтобы банковская система потянула за собой оставшиеся сегменты экономики.

Однако такая постановка вопроса представляется экономически и логически необоснованной. Более продуктивен, по нашему мнению, другой подход. Необходимо дать возможность банкам расти снизу, то есть определиться: сколько и каких банков нам нужно на местном, региональном уровне. А Правительство РФ и Центральный банк РФ должны помочь регионам и банкам создать действительно оптимальную, эффективную банковскую систему. Это – более сложный, трудный подход. Но именно он позволит России выйти из сложного экономического положения.

Ведь если не считать Москву, Петербург и несколько крупных промышленных центров, то банковское обслуживание в целом по стране развито неудовлетворительно. Это говорит о слабо развитой конкуренции в банковском деле (за исключением конкуренции банков-гигантов).

В ряде регионов существует проблема отсутствия банков, либо наличия их столь мизерного количества, что это свидетельствует о монополизации банковского рынка и отсутствии конкуренции.

Банк-монополист диктует условия для своих клиентов. Поэтому, видимо, целесообразно рассмотреть вопрос о развитии сети небанковских кредитных организаций (учитывая, что нередко в регионах нет ни капитала, ни бизнеса для банков или даже для филиалов крупных банков).

Отдаленность банка от клиентуры – другой важнейший вопрос. Мы говорим о необходимости привлечения средств населения для инвестиций. Но в результате того, что банки все более отдаляются от населения, решать эту проблему становится все труднее. Возможно, принятый 14.11.2003 г. Государственной Думой РФ Федеральный закон о гарантировании вкладов населения в банках позволит в определенной степени решить ее.

Эти вопросы должны быть в компетенции местных органов власти, которые сами определяют, какая структура банковской системы им необходима.

Понятно, что в силу особенностей экономического развития регионов, разного экономического потенциала, конъюнктуры местных финансовых рынков и т.д. для Калининградской области, Красноярского края или Брянской области структура банковской системы будет совершенно различная. Местные органы власти в регионах должны создать условия для ее формирования, оказывая прежде всего организационную и, возможно, материальную поддержку.

## 1.3 Проблемы и выгоды проникновения иностранных банков, вступление в ВТО

Формирующиеся рынки развивающихся государств и стран с переходной экономикой могут извлечь немалые выгоды из импорта финансовых услуг. Простота использования новейших средств коммуникации и устранение ограничений на зарубежные заимствования и депозиты заставляют местные банки снижать цены на услуги, по крайней мере, для крупных клиентов, а также улучшать качество предоставляемых услуг. Очевидно, что быстрый рост популярности Интернета делает прямые международные финансовые сделки доступными даже для мелких фирм и отдельных лиц, хотя темпы такого развития и степень, в которой Интернет может заменить предоставление финансовых услуг местными компаниями, остаются неясными. Пока же большинство компаний, предоставляющих финансовые услуги в сфере банковских операций, страхования, управления фондами или фондовых бирж, сохраняют важные привилегии, связанные с присутствием на местном рынке. Приватизация банков, особенно в условиях экономики переходного периода, и продажи в "пожарном" порядке обанкротившихся банков предоставили огромные возможности для банков промышленно развитых стран приобрести существующую сеть филиалов и проникнуть, таким образом, в розничную банковскую систему.

Некоторые страны слишком медленно допускают иностранные финансовые учреждения на местный рынок, опасаясь того, что они дестабилизируют местную финансовую систему и вытеснят местные финансовые институты из этой сферы бизнеса. В конечном итоге такая политика приводит к ухудшению обслуживания отдельных секторов и национальных потребителей в целом. Конечно, опора только на несколько иностранных финансовых учреждений, особенно если они происходят из одной страны, может стать новым источником отрицательного воздействия, поскольку правительство может оказаться в слабой позиции, чтобы противостоять злоупотреблениям властью со стороны картеля доминирующих иностранных банков. Вместе с тем есть признаки того, что, благодаря повышению общей операционной эффективности и совершенствованию механизмов регулирования как в официальном, так и в частном секторах финансовой инфраструктуры, приход иностранных банков способствовал созданию условий для совершенствования системы финансового посредничества. Хотя в странах с высоким и средним уровнем доходов в среднем на каждые пять банков приходится один иностранный банк, на долю иностранных учреждений, как правило, приходится значительно меньше 10% объема совокупных местных банковских активов.

Иностранные банки играют в принимающей стране более существенную роль, чем просто субъекты, обслуживающие иностранные компании и сделки в международной торговле. Тем не менее в ряде относительно процветающих стран Латинской Америки и Центральной Европы (а также в некоторых развитых странах, например, в Новой Зеландии) банки с участием иностранных собственников начинают играть всевозрастающую роль. В 16 бедных развивающихся странах на долю иностранных банков приходится более 1/3 активов всей банковской системы. Здесь иностранные банки являются в среднем более прибыльными, чем местные банки, несмотря на более высокие операционные расходы, что объясняется их инвестициями в высококачественные услуги. Чем меньше страна, тем более вероятно, что она будет полагаться на иностранные банки, хотя для некоторых крупных стран (Индии, Индонезии и Пакистане) также характерна внушительная доля иностранных банков.

За исключением отдельных примеров, практически нет свидетельств того, чтобы локальное присутствие иностранных банков дестабилизировало потоки кредитов. Напротив, приход этих банков вызывает значительные изменения в конкурентной среде, а также в качестве регулирования и раскрытия информации. Анализ случаев проникновения иностранных банков в такие страны, как Аргентина, Австралия и Венгрия, свидетельствует об их динамичном влиянии на эффективность и конкурентоспособность местной банковской системы. Одной только угрозы проникновения часто было достаточно для того, чтобы заставить национальные банки пересмотреть структуру своих издержек, а также диапазон и качество предоставляемых услуг, в результате чего оказывалось, что приход иностранных банков был для них не столь невыгодным, как они ожидали. Статистический анализ данных о счетах отдельных банков подтверждает мнение о том, что приход иностранных банков может сделать национальную банковскую систему более конкурентоспособной. Чем выше доля иностранных банков, тем ниже прибыльность и выше резервы на покрытие сомнительных долгов (хотя и компенсируемых за счет более высокой чистой процентной маржи) национальных банков.

Иностранные банки, как правило, склонны специализироваться на обслуживании крупных клиентов, оставляя сегмент малого бизнеса местным банкам. Однако нет статистического подтверждения тому, что системы, в которых присутствует большее число иностранных банков, игнорируют мелкую клиентуру. Когда, например, мелкие банки США, которые специализировались на финансовом обслуживании мелких фирм, были поглощены более крупными организациями, наблюдалось некоторое временное сокращение кредита в этом сегменте, но вскоре мелкий бизнес стал обслуживаться так же хорошо, как и раньше. Об этом свидетельствует и опыт Аргентины. Банки, приобретенные иностранцами, сначала не придавали особого значения мелким клиентам, ипотеке и имущественному кредитованию и были в основном представлены в Буэнос-Айресе. Однако вскоре они агрессивно вступили в ипотечный бизнес, понизив коэффициент прибыльности ипотечных операций местных банков.

Из трех названных выше направлений финансовой глобализации допуск иностранных институтов оказывается наименее проблематичным с национальной точки зрения. Качество услуг повышается, цены стабилизируются, а риски становятся умеренными и их повышение можно сдерживать. Многие страны не могут позволить себе роскошь выбора – допускать или не допускать высококлассные международные банки. Хотя допуск относительно неопытных банков, имеющих штаб- квартиры в соседних странах, может способствовать получению экономии на масштабах, однако при этом прибыль может снизиться. Поэтому допускаемые в страну иностранные учреждения следует тщательно изучать, чтобы убедиться в адекватности их руководства. Если условия для бизнеса плохие или рынок небольшой, издержки на первом этапе обоснования банка могут быть слишком высокими, и у властей могут появиться трудности с привлечением подходящих инвесторов, даже если на продажу выставлен самый крупный банк страны.

В целом, открытие доступа к национальному рынку для квалифицированных и пользующихся хорошей репутацией иностранных банков и финансовых учреждений может оказать существенное благоприятное воздействие на экономический рост.

Что касается вступления в ВТО, то можно полагать, что этот шаг — ключевой элемент российской интеграции в международную экономику, но эта задача является одной из самых сложных. Обсуждение вопроса о вступлении в ВТО стран с большой и многоукладной экономикой требует, как правило, много времени (Китаю для вступления потребовалось 16 лет; Россия начала переговоры в 1993 г.). В настоящий момент США, Россия и Европа едины во мнении о том, что вступление России в ВТО является желанной целью. Вопрос лишь в том, когда это произойдет и на каких условиях. Россия и Запад получат значительные преимущества от вступления России в ВТО. Потери России в торговом обороте из-за того, что она не является членом ВТО, оцениваются в 3 млрд. долларов в год. Вступление России в ВТО также даст толчок проведению необходимых и важных реформ внутри страны и предоставит России место за столом, где устанавливаются международные правила торговли. Для Запада членство России в ВТО означает снижение тарифных и нетарифных ограничений, совершенствование отчетности и прозрачности при заключении сделок.

Однако, несмотря на то, что президент РФ В. В. Путин поддерживает вступление России в ВТО, среди аналитиков корпораций внутри страны и за рубежом растет скептицизм. Причиной этих опасений в основном можно считать отсутствие конкурентоспособности со стороны России. Как только российская экономика откроется навстречу процессам глобализации, российские корпорации и банки вряд ли смогут конкурировать с более сильными предприятиями Запада. Такие сомнения имеют под собой определенные основания. Без создания стимулов к повышению конкурентоспособности российских компаний Россия может оказаться скорее жертвой глобализации вместо того, чтобы получить выгоды от этого процесса. Российский скептицизм также зиждется на опасениях, связанных с чрезмерными требованиями ВТО, в соответствии с которыми, в частности, конкретные правительственные распоряжения или определенные государственные субсидии могут расцениваться как незаконные, нарушающие правила торговли.

## 1.4 ВТО: цели и принципы организации

Всемирная торговая организация (ВТО), выступающая преемницей действовавшего с 1947г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность 1 января 1995г. В настоящее время членами организации являются 146 стран. Еще свыше 30 стран, включая Россию, имеют статус наблюдателя и ведут интенсивные переговоры о присоединении. [7]

С момента создания ГАТТ обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли происходит в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП), в которых принимают участие все члены организации. Особенностью многосторонних переговоров в отличие от "секторальных" (то есть по отдельным вопросам) является комплексный и, как правило, долговременный подход к обсуждению всех проблем повестки, при этом решения по ним принимаются "пакетно".

Такой подход позволяет более полно учитывать интересы всех участников переговоров. При этом принимаемые согласованные решения характеризуются в целом большими масштабами и по конечному результату более эффективны, что в итоге оказывает глобальное воздействие на развитие мировой торговли. Начиная с 1947 г. под эгидой ГАТТ прошло восемь раундов МТП, последний из которых – Уругвайский (1986-1994 гг.), завершился принятием Заключительного акта и созданием ВТО.

С конца 40-х годов главными целями деятельности ГАТТ/ВТО являются либерализация мировой торговли путем перехода к ее регулированию преимущественно тарифными методами при последовательном снижении уровня импортных пошлин, а также устранение нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном товарообмене. [27]

Значимость и степень воздействия норм и правил ВТО на развитие международной торговли определяются практически универсальным характером деятельности этой влиятельной организации, так как ее членами и наблюдателями в настоящее время являются почти 4/5 всех независимых государств мира, а их удельный вес в международном товарообмене чрезвычайно высок.

В 1999 году, по данным Секретариата ВТО, на долю стран-членов организации приходилось около 92% мирового товарооборота и 95% торговли коммерческими услугами. Ведущую роль здесь играют страны так называемой группы "квадро" – США, Евросоюз, Япония и Канада, удельный вес которых в международной торговле составляет почти 2/3 (63,1% – в сфере торговли товарами и 67,5% – в области поставок коммерческих услуг). [17]

С возникновением ВТО и подписанием пакета документов Уругвайского раунда была преодолена двойственность функций ГАТТ. Последний представлял собой многостороннее соглашение в области регулирования международной торговли и в то же время – исполнительную организацию, действующую на временной основе, по претворению в жизнь и контролю за выполнением данного соглашения, что на практике было не всегда эффективно.

ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников организации в сфере мировой торговли на базе пакета соглашений Уругвайского раунда и служит организационно-правовой основой современной системы международной торговли. Документы ВТО определяют те ключевые договорные обязательства, которыми должны руководствоваться правительства стран-членов организации при создании и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере международной торговли. [2]

ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом характеризуется существенными отличиями:

– является постоянно действующей организацией;

– осуществляет мониторинг за более широким спектром торговых соглашений, в том числе в принципиально новых сферах (торговля услугами, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности и т.д.);

– обладает гораздо большими полномочиями в связи с совершенствованием процедур принятия решений (прежде всего в рамках процедур по разрешению споров);

– эффективно контролирует выполнение соглашений ВТО, так как они содержат более жесткие и детальные нормы и правила, включая обязательность выполнения всего пакета многосторонних соглашений, ратифицированных странами-членами организации.

Важнейшими функциями ВТО являются:

– контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда;

– проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами;

– разрешение торговых споров. (Исходным моментом этой процедуры является жалоба страны-члена ВТО на то, что акция другой страны-члена (или группы стран-членов) противоречит принятым в рамках ВТО обязательствам и наносит ущерб внешней торговле истца. Процедура разрешения споров гарантирует каждой стране-истцу право быть выслушанным на заседании комиссии из независимых квалифицированных специалистов и рассчитывать на выполнение ответчиком решений Совета ВТО, а для каждой страны-ответчицы соответственно обеспечивает неотвратимость наказания за нарушение правил и право на апелляцию как последний шанс для защиты. Главное, что никто не может заблокировать эту процедуру);

– мониторинг национальной торговой политики стран-членов;

– техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО;

– сотрудничество с другими международными экономическими учреждениями (правительственными и неправительственными), участвуя, таким образом, в формировании глобальной экономической политики. (Об этом свидетельствует серия заключенных ВТО соглашений о сотрудничестве с ведущими международными организациями в смежных областях, в частности с Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международным валютным фондом, Международным банком реконструкции и развития. Эти соглашения предусматривают обмен информацией и деловые контакты секретариатов, согласованность действий и устранение дублирования в работе).

К основополагающим принципам и правилам ВТО относятся:

– предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле на безусловной основе. (В соответствии со статьей I ГАТТ-94 ("Общий режим наиболее благоприятствуемой нации") страны-члены обязаны предоставлять товарам других участников ВТО режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется товарам из какой-либо "третьей" страны. Таким образом, ни одна страна-член ВТО не должна устанавливать никаких особых торговых преимуществ или дискриминационных ограничений для других стран-членов);

– взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения. (Статья III ГАТТ-94 ("Национальный режим в отношении внутреннего налогообложения и регулирования") подразумевает, что после прохождения импортными товарами таможенной границы к ним на национальном рынке должен применяться режим, не менее благоприятный, чем тот, который действует в отношении товаров местного производства, особенно в сфере налогообложения);

– регулирование торговли преимущественно тарифными методами;

– отказ от использования количественных ограничений и других нетарифных мер;

– транспарентность (прозрачность) торговой политики;

– разрешение торговых споров путем консультаций. [2]

Основными целями многосторонней торговой системы является создание хозяйственной среды, способствующей развитию торговли, увеличению инвестиций и экономическому росту в целом, а также становлению открытой и справедливой конкуренции. Подобная среда должна быть стабильной и предсказуемой, что в рамках ВТО достигается прежде всего применением "связанных" импортных тарифов (уровни таких пошлин согласованы и не подлежат превышению), а также перечней обязательств стран-членов ВТО по формату доступа на их национальные рынки иностранных поставщиков услуг.

Многие из соглашений ВТО содержат положения о транспарентности, то есть предусматривают "прозрачность" и доступность национальной законодательной и нормативной базы, включая обязательность представления соответствующей экономической информации путем ее нотификации (уведомления) ВТО, Регулярное рассмотрение этих уведомлений, а также использование механизма обзора торговой политики всех стран-членов – ВТО формируют транспарентную среду как на национальном, так и международном уровнях.

В итоге общие преимущества от использования прав, предусмотренных членством в ВТО, для любой страны (не исключая и Россию) можно суммировать следующим образом:

– создание более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

– доступ к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов, если они ущемляются партнерами;

– использование ВТО в качестве средства реализации своих торгово-экономических интересов путем эффективного участия в многосторонних торговых переговорах. [9]

##

## 1.5 Процедура присоединения

Особенности институциональной и договорно-правовой базы ВТО в отличие от других международных организаций определяют специфику процесса присоединения новых стран. Процедура получения полноправного членства в ВТО, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, достаточно сложна и состоит из нескольких этапов. Как показывает опыт стран-соискателей, этот процесс занимает несколько лет. Все указанные ниже процедуры и правила полностью распространяются и на Россию, которая начала процесс присоединения в 1995 году. В настоящее время российская делегация, завершив в целом "информационный" этап, приступила к полномасштабным двусторонним переговорам по доступу на рынки товаров и услуг, в ходе которых будет определена существенная часть условий нашего членства во Всемирной торговой организации. [28]

ВТО построена на принципах взаимности, в соответствии с которыми страна-соискатель идет на определенные уступки, то есть платит "вступительный взнос" за присоединение, получая, в свою очередь, возможность полноправного доступа к системе международной торговли, регулируемой нормами и правилами ВТО, включая все льготы и преимущества. Под этим подразумевается распространение на присоединяющуюся страну выгод от взаимных уступок, сделанных другими членами ВТО в ходе предыдущих раундов МТП, в том числе получение статуса РНБ, если соискатель его ранее не имел.

На первом этапе в рамках специальных Рабочих групп на многостороннем уровне осуществляется детальное рассмотрение экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны на основе официально представленных ею документов. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя в этой международной организации. Они проводятся преимущественно на двустороннем уровне со всеми заинтересованными странами-членами ВТО, то есть страна-соискатель согласовывает с ними свои будущие обязательства в ВТО. Такие двусторонние переговоры касаются прежде всего "коммерчески значимых" уступок, которые присоединяющаяся страна будет готова предоставить членам ВТО по доступу на ее рынок товаров и услуг, а также по формату и срокам принятия на себя обязательств по соглашениям, вытекающих из членства в ВТО. Взамен присоединяющаяся страна получает права, которыми обладают другие члены, что практически будет означать прекращение ее дискриминации на внешних рынках. В случае противоправных действий со стороны какого-либо члена организации любая страна может обращаться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров (ОРС), решения которого обязательны для безусловного исполнения на национальном уровне.

В соответствии с установленной процедурой результаты двусторонних переговоров о взаимной либерализации доступа на рынки и условия присоединения должны быть оформлены следующими официальными документами:

– докладом Рабочей группы, где изложен весь пакет обязательств, которые страна-соискатель примет на себя по итогам переговоров;

– Протоколом о присоединении, юридически оформляющим достигнутые договоренности на двух и многостороннем уровнях;

– списком обязательств по тарифным уступкам в области торговли товарами и сельскому хозяйству (меры внутренней поддержки и экспортные субсидии);

– перечнем специфических обязательств по доступу на рынок услуг, а также списком изъятий из РНБ.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета Соглашений Уругвайского раунда. После завершения стадии переговоров Генеральный совет утверждает итоговый доклад Рабочей группы и Протокол о присоединении. Последним этапом является ратификация законодательным органом страны-соискателя указанных документов. [12]

В итоге, после достижения консенсуса по спорным вопросам и оформления необходимых документов, страна может считать себя полноправным членом организации.

## 1.6 О выгодах и потерях России в результате присоединения

Присоединение к ВТО – объективный процесс, обусловленный высокой динамикой интеграции страны в систему мирохозяйственных связей, необходимостью "открытия" западных рынков для отечественной продукции и повышения конкурентоспособности нашей индустрии. Именно потенциал этого повышения в контексте безальтернативности задачи реализации сравнительных преимуществ российской экономики, возможность развития конкурентоспособных производств национальной специализации – вот главная выгода, которую РФ получит от вступления в ВТО.

Этот шаг, конечно, окажет большое влияние на экономику России, на методы управления внешнеэкономическими связями и характер взаимодействия с мировым сообществом. Однако влияние вероятнее всего будет неоднозначным. Существует закономерность для всех вступивших в ВТО стран – рост экспорта в тех отраслях, где эффективность производства выше, чем у зарубежных конкурентов, и рост импорта в тех, где эффективность национальной экономики ниже. [11]

Либерализация внешнеторговой деятельности, правовое оформление и внедрение рыночных методов ее регулирования обеспечили создание базовых условий цивилизованного включения российской экономики в систему мирохозяйственных связей. Дальнейшая интеграция России в мировое экономическое сообщество ради максимального использования потенциала внешнеэкономических связей для развертывания радикальной и прогрессивной структурной народнохозяйственной перестройки становится стратегическим императивом торгово-промышленной политики.

Однако на этом пути существует ряд серьезнейших препятствий. Во-первых, российская экономика критически зависима от экспорта узкого круга товаров, прежде всего топлива и сырья, мировая конъюнктура рынков которых подвержена резким колебаниям. Сильна наша зависимость и от импорта, особенно потребительских товаров (в частности, продовольствия) и технологического оборудования.

Во-вторых, в современной системе мирохозяйственных связей Россия пока представлена главным образом в качестве субъекта торговли товарами, будучи слабо вовлеченной в международную кооперацию производства, в торговлю услугами и объектами интеллектуальной собственности, в миграцию капитала (в форме прямых инвестиций), в межстрановой научно-технический и информационный обмен. Степень открытости отечественной экономики и структура внешнеэкономических связей РФ явно не соответствуют внутренним потребностям страны, масштабу и глубине стоящих перед ней проблем. При этом никоим образом не решена задача обеспечения равноправного и недискриминационного доступа российских товаров и услуг на рынки зарубежных стран.

Хуже того, новейший этап интеграции российской экономики в систему мирохозяйственных связей характеризуется постоянным усложнением условий этого доступа. Так, Россия занимает одно из ведущих мест по числу введенных против ее экспорта ограничительных, включая откровенно дискриминационные, мер: в 1992–2001 гг. их перечень вырос с 13 до 123, а количество стран, применяющих такие меры, достигло 26. Причем, если против традиционных сырьевых продуктов российского экспорта (речь идет о нефти, природном газе, древесине и цветных металлах) зарубежные партнеры не применяют практически никаких ограничений даже с учетом того, что Россия не является членом ВТО (логично прогнозировать их отсутствие и в дальнейшем), то против отечественной продукции, имеющей значительную долю добавленной стоимости (такой, скажем, как прокат черных металлов, газетная бумага, минеральные удобрения и текстиль), задействованы или готовятся к принятию более сотни лимитирующих мер. По оценкам Минэкономразвития России, в результате уже применяемых подобного рода ограничений страна ежегодно теряет до 3,5 млрд. долл., и есть основания сомневаться в том, что наше присоединение к ВТО приведет к ликвидации этого прессинга.

Машино-техническая и наукоемкая продукция гражданского назначения составляет лишь незначительную часть российского экспорта. Однако коль скоро она (оборудование для тепловых, атомных и гидроэлектростанций, для металлургии, и др.) оказывается конкурентоспособной на внешних рынках, ее производители сталкиваются с жестким, зачастую недобросовестным, противодействием иностранных конкурентов. Вступление же России в ВТО опять же вряд ли изменит данную ситуацию.

В-третьих, Россия ныне не располагает действенной государственной системой поддержки отечественных производителей товаров и услуг и стимулирования промышленного экспорта, что подрывает конкурентоспособность продукции нашей индустрии, как на внешних, так и на внутреннем рынках.

В данном контексте предельно ясно: присоединение к ВТО окажет большое влияние, как на внешнюю торговлю, так и на внутриэкономическое положение нашей страны. Несомненно, и то, что партнеры по этой организации менее всего будут озабочены развитием экономики России и повышением ее конкурентоспособности на мировом рынке; их "сверхзадача"– получение доступа к дешевым сырьевым ресурсам и продвижение своих товаров и услуг на потенциально емкий российский рынок.

Вот почему правильной представляется та позиция, что членство в ВТО не должно выступать для Российской Федерации самоцелью, реализация которой диктуется какими-либо календарными сроками. Это членство будет иметь позитивный смысл только в том случае, если в результате переговоров итоговый баланс выгод и потерь окажется для России положительным хотя бы в долгосрочной перспективе. Адекватная постановка главной задачи – не жалея времени и сил добиваться таких условий членства в ВТО, которые исключали бы ущемление прав России в сфере международной торговли и обеспечивали реальный доступ отечественных товаров и услуг на мировые рынки при адекватной защите рынка внутреннего. Иначе говоря, предстоит увязать вытекающую из требований ВТО уступку части нашего экономического суверенитета с коренными национальными интересами, найти и реализовать соответствующий оптимум. Уступка, о которой идет речь, должна быть осмыслена и выверена, ибо после присоединения к этой организации у России уже не будет возможности в одностороннем порядке принимать протекционистские внешнеторговые меры или выдвигать к партнерам по ВТО требования относительно либерализации их рынка на важных направлениях отечественного экспорта.

Сторонники варианта форсированного, в ближайшее время, присоединения России к ВТО выдвигают следующие аргументы: Во-первых, страна станет полноправным участником нового раунда переговоров и сможет либо самостоятельно, либо в коалиции с другими государствами отстаивать приемлемые для себя позиции. В противном случае (учитывая, что обсуждение и принятие новых соглашений в ВТО проходит постоянно) мы будем вынуждены непрерывно вести переговоры относительно приведения своего законодательства в соответствие с нормами этой организации, причем не имея возможности влиять на принимаемые решения.

Во-вторых, присоединение к ВТО станет мощным фактором стабилизации российского внешнеторгового и общеэкономического законодательства, превращения "правил игры" в постоянные и предсказуемые, что будет способствовать развитию внешней торговли и конкурентной среды. Кроме того, будет радикально решена задача приведения законодательств субъектов Федерации в соответствие с федеральным законодательством.

В-третьих, в качестве члена ВТО Россия сможет использовать специальный механизм разрешения торговых споров.

В-четвертых, российским экспортерам и импортерам придется быстро освоить общепринятые правила рыночного поведения, что будет способствовать развитию цивилизованных форм участия во внешнеэкономической деятельности и, в конечном счете, уменьшит утечку капитала, а также позволит государственным органам лучше реагировать на запросы отечественных производителей и потребителей.

В-пятых, жесткое временное ограничение переходного периода заставит отрасли промышленности и отдельные предприятия активнее заниматься развитием производства и повышением конкурентоспособности.

Между тем напрашиваются и доводы против форсирования процесса вступления России в ВТО. Во-первых, в этом случае неизбежен пересмотр правил и порядка поддержки отечественных товаропроизводителей в направлении одномоментного радикального сокращения их прямого и косвенного субсидирования из федерального бюджета и из бюджетов субъектов Федерации.

Во-вторых, действующий в ВТО квазисудебный механизм вовсе не ограждает от принятия в отношении России вышеупомянутых ограничительных, в том числе антидемпинговых, процедур. Можно ожидать сохранения большей части ограничений на российский экспорт продукции с высокой степенью переработки, способствующих консервации сырьевой структуры экспорта.

В-третьих, в связи со снижением ввозного таможенного тарифа и расширением возможностей выхода на российский рынок иностранной готовой продукции легко прогнозируется ослабление стимулов для увеличения притока иностранных инвестиций.

В-четвертых, под воздействием комплекса факторов, связанных с быстрым присоединением к ВТО, вероятнее всего произойдет падение конкурентоспособности российских предприятий на внутреннем рынке, а значит, грядут спад промышленного производства и еще большее усиление сырьевой специализации отечественной индустрии.

В-пятых, минимизация масштабов прямого государственного регулирования внутренних цен на энергоносители (и транспортных тарифов), сближение таковых с мировыми ценами явно повлечет за собой рост затрат в производстве, особенно в энергоемких отраслях, следствием чего станет снижение ценовой конкурентоспособности отечественной промышленной продукции.

В-шестых, крутое изменение всей системы взаимных преференций стран СНГ чревато серьезнейшими "запирающими эффектами" в развитии интеграционных процессов на постсоветском пространстве, в том числе сопряженных с функционированием Таможенного союза. [11, 1]

Отсюда следует, что само по себе присоединение к ВТО, мягко говоря, не гарантирует наш прорыв на мировые рынки и улучшение позиций страны в системе мирохозяйственных связей. Если положительные эффекты от того присоединения имеют главным образом абстрактно-общий характер и могут проявиться лишь в долговременной перспективе, то отрицательные (тем более в случае их недооценки и соответствующих чрезмерных уступок в ходе переговоров) – предельно конкретны и непосредственно угрожают ряду отраслей российской промышленности.

Не боясь повториться, отметим, что присоединение Российской Федерации к ВТО потребует пересмотра (дополнения) либо создания десятков новых законов, правительственных или ведомственных нормативных актов, а также подписания сотен двусторонних и многосторонних межправительственных договоров и соглашений с иностранными государствами. Часть изменений и дополнений должна быть принята вне зависимости от содержания переговоров по присоединению (это касается таких безусловных обязательств любой присоединяющейся страны, как предоставление национального режима при импорте товаров, обеспечение единообразных условий принятия защитных мер или применения ограничений доступа на российский рынок услуг и др.). Другая часть правовых новаций может быть принята исключительно по результатам переговоров о конкретных условиях присоединения России и принятия ею соответствующих обязательств.

Очевидно, что эти сопряженные с грядущим присоединением к ВТО правовые сдвиги не могут самым серьезным образом не повлиять на общие условия хозяйствования в России, что в свою очередь обязательно приведет к изменению форм и механизмов государственного регулирования экономики, прежде всего – господдержки промышленных предприятий. Последствия, связанные с этим влиянием и этими изменениями, могут быть с известной долей условности названы системными.

Что касается последствий вступления России в ВТО для конкретных отраслей отечественной промышленности, то они несомненно будут разноплановыми: одни из отраслей получат преимущества, другие сильно пострадают. В этом контексте представляется ошибочной довольно распространенная версия, согласно которой для конкретных отраслей (подотраслей) или производств, экспортирующих незначительную долю своей продукции, минимально зависящих от импорта средств производства, а также не ведущих острую конкурентную борьбу на внутреннем рынке, вступление России в ВТО не будет сопровождаться сколько-нибудь ощутимыми сбытовыми проблемами. Дело в том, что нормы этой организации, регламентируя внешнеторговые отношения, непосредственно сказываются также на всех внутренних параметрах хозяйствования в каждой стране-участнице. "Усредненное" промышленное предприятие: 1) использует для производства продукции сырье, материалы, комплектующие и оборудование, условия получения которых, прежде всего цены внутреннего рынка, не могут не измениться в результате присоединения России к ВТО; 2) пользуется услугами естественных монополий (потребляет электроэнергию и газ, перевозит грузы железнодорожным транспортом), тарифы на которые тоже не останутся неизменными (это касается также финансово-страховых и прочих услуг); 3) руководствуется различного рода стандартами, техническими нормами, сертификатами и т.п., модификация которых также неизбежна; 4) задействует объекты интеллектуальной собственности, правила коммерческого использования которых – один из объектов регулирования ВТО; 5) получает весьма заботящие эту организацию госсубсидии в многообразных формах (по линии федеральных целевых программ; посредством налоговых освобождений федерального и местного уровней; связанные с использованием результатов НИОКР и основных фондов, созданных ранее за счет средств федерального бюджета; и т.д.); 6) является поставщиком продукции и услуг для других отраслей отечественной, промышленности и секторов экономики, качественно-количественные параметры спроса на которые в результате присоединения России к ВТО, конечно, станут иными; 7) выступает субъектом поставок продукции и услуг для государственных нужд, система организации коих (поставок) наверно будет существенно реорганизована. Таким образом, нет ни одной отрасли промышленности, ни одного конкретного производства, на хозяйственной деятельности которых в той или иной мере, прямо или косвенно, не скажется присоединение России к ВТО. [28]

В связи с вышеизложенным приходится с сожалением констатировать: хотя переговоры об этом присоединении ведутся вот уже восьмой год (и не раз объявлялось о вступлении нашей страны в ВТО "в самом ближайшем будущем"), должные системность и планомерность в работе по формированию согласованной и сбалансированной позиции российской стороны на соответствующих переговорах до сих пор отсутствуют. Правительственная комиссия по присоединению собирается нерегулярно и воздерживается от обсуждения многих важнейших вопросов. Нет ни программы поддержки отечественных экспортеров, ни концептуального и методического обоснования промышленной политики на период, непосредственно предшествующий присоединению. В соответствующую подготовительную работу явно недостаточно вовлечены депутаты Государственной Думы (их участие ограничивается проведением парламентских слушаний, рекомендации коих фактически игнорируются), а также представители деловых кругов. Проведенные Российским союзом товаропроизводителей опросы свидетельствуют о том, что отечественные предприниматели в своем большинстве плохо осведомлены о порядке вступления в ВТО и о его последствиях, причем как связанных с изменением общих условий хозяйствования и механизмов государственной поддержки промышленности, так и конкретно – отраслевых. Впрочем, это большинство критически относится к варианту быстрого присоединения, высказывается в пользу необходимости длительного периода укрепления экономики страны и ее отраслей (хотя эта позиция скорее интуитивная, основанная не на знаниях, а на конкретных опасениях).

Необходимо отметить, что выгоды от присоединения России к ВТО уступают негативным последствиям. Правительству и переговорной группе необходимо более серьезно подходить к решению данного вопроса. Решения нужно принимать не простым решением сверху, в состав переговорной группы необходимо включать представителей основных отраслей.

# 2. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ И РЕГИОНА: ИСТОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

## 2.1 История развития банковской системы России

Преобразования в банковской систе­ме начались в 1987 г. После июньского Пленума ЦК КПСС и одобрения Вер­ховным Советом СССР Закона о госу­дарственном предприятии было при­нято в числе прочих постановление ЦК и правительства о реформировании банковской сферы. Как и все начина­ния того времени, это была очень при­близительная попытка начать форми­рование двухуровневой банковской системы, исходя из простого сообра­жения: должны быть самостоятельные коммерческие банки, образующие ниж­ний уровень, и на верхнем уровне – Центральный банк, осуществляющий контроль за денежным обращением, эмиссией и за работой банков нижнего уровня.

В 1987 г. были созданы пять государ­ственных специализированных банков: Промстройбанк (на базе Стройбанка), Внешторгбанк, Сбербанк (на базе гострудсберкасс), Агропромбанк и Жилсоцбанк. Сферы их специализации опреде­лены в названиях.

В 1988 г. был зарегистрирован пер­вый коммерческий банк. А в 1990 г. в основном на базе коммерциализации территориальных подразделений спец­банков прошла первая волна банковс­кого бума, учредительства банков, ко­торых к концу 1990 г. было уже около 800. Вторая волна пришлась уже на 1992 – 1993 гг. К началу 1995 г. был достигнут пик числа банков – около 2,5 тыс., пос­ле чего началось их сокращение.

Вторая волна банковского бума пи­талась иными источниками. Появлялись новые частные банки, ориентирован­ные на обслуживание частного сектора. В табл. 2.1 приведена динамика создания банков за период с 1988 по 1999 годы.

Таблица 2.1

Образование коммерческих банков в регионах и в столице в период 1988-1993 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Московские банки | Региональные банки | ИТОГО |
| 1988 | 8 | 10 | 18 |
| 1989 | 45 | 51 | 96 |
| 1990 | 97 | 570 | 667 |
| 1991 | 92 | 110 | 202 |
| 1992 | 180 | 306 | 486 |
| 1993 | 213 | 191 | 404 |
| 1994 | 316 | 240 | 556 |
| 1995 | 55 | 31 | 86 |
| 1996 | 16 | 10 | 26 |
| 1997 | 4 | 8 | 12 |
| 1998 | 5 | 5 | 10 |
| 1999 | 5 | 2 | 7 |

Источник: Барковский Н.Д. Мемуары банкира,1930-1990.– М.: Финансы и статистика, 1998

Перед тем как двинуться дальше, следует сделать два замечания. Во-пер­вых, все годы переходного периода российская банковская система отли­чается специфической (перекошен­ной) структурой: рядом с большим числом средних и мелких банков (са­мые крупные не тянут даже на средние в европейском измерении) выделяет­ся один гигант – Сбербанк, который благодаря постоянной поддержке ЦБ, несмотря ни на что, никогда не терял в чувствительных для себя масштабах доверие своих вкладчиков. Соотноше­ние по активам таково: активы Сбер­банка никогда не составляли менее 25% всех активов банковской системы, а по вкладам – 70-80%.

Во-вторых, в 1992 – 1998 гг. до авгу­стовского кризиса банковская система прошла два этапа: первый – развитие в условиях высокой инфляции; второй – развитие в условиях финансовой ста­билизации. Соответственно она пере­несла два шока: один – инфляцион­ный, второй – стабилизационный.

И вот что удивительно: начав прак­тически с нуля (в 1992 г. капитализа­ция банковской системы упала в де­сятки раз, персонал был не готов к работе в новых условиях), на фоне глу­бокого кризиса экономики банковс­кая система быстро развивалась и про­цветала. До 1998 г. она представляла собой один из самых преуспевающих секторов экономики. И только третий шок, кризис 1998 г., подорвал ее силы и вверг в состояние глубокой депрес­сии. Наша задача состоит в том, чтобы объяснить этот парадокс обогащения при общем обнищании.

Отметим, что все это время бан­ковская система подвергалась неблагоп­риятным воздействиям, приводящим к сжатию ее участия в функциониро­вании и развитии экономики.

1. В ходе либерализации при высо­кой инфляции произошло обесцене­ние активов и капитала. Достаточно вспомнить утрату сбережений вклад­чиков Сбербанка в эти годы, которая была одновременно и обесценением депозитов банка, сокращением кредит­ных ресурсов.

В 1995 г., когда число банков дос­тигло максимума, их активы в реаль­ном выражении (по дефлятору ВВП) составляли примерно 20% от показа­теля конца 1992 г., достигнув миниму­ма за переходный период.

2. В 1992—1995 гг. шел активный про­цесс демонетизации экономики. Рос­ли неплатежи, бартер, взаимозачеты, в расчетах росла роль наличных денег. Предприятия не могли получить кре­дит в силу его дороговизны, а без кре­дита банки теряли большую часть сво­ей привлекательности. В то же время они подставляли своих клиентов под конт­роль государства. Поэтому доля хозяй­ства и ВВП, обслуживаемая банками, существенно сократилась.

3. Хотя российские банки начинали в весьма либеральных условиях и мог­ли рисковать как хотели, все же уро­вень рисков был столь высок, что им приходилось формировать значитель­ные резервы, отвлекая ресурсы от до­ходных вложений. Доля резервов в ак­тивах составляла в России в 1993 г. 13,2% против 5,82% в Корее (1992 г.), 2,7% в Германии, 2,17% в США и 1,02% в Япо­нии. Правда, в период высокой инфля­ции в других странах этот показатель был еще выше, чем в России: в Аргентине в 1985 г. – 19,58%, в Чили в 1975 г. – 39, в Израиле в 1984 г. – 18,5%.

4. Отставание процентных ставок от роста цен, особенно в начальный пе­риод, когда цены росли быстрей инф­ляционных ожиданий. Старые банки, привязанные к своей клиентуре еще с плановых времен, когда в обиходе были ставки 2–3%, не могли решить­ся сразу поднять ставки по кредитам до реально положительных значений, тем более что ЦБ при темпах месячной инфляции до 12—15% долго держал ставку рефинансирования на уровне 20% годовых.

Новые банки придержива­лись иной тактики, выигрывая по сравнению со старыми прежде всего за счет свободы выбора наиболее выгод­ных сфер вложений и быстроты реак­ции. Это вело к изменению структуры банковской системы в пользу новых банков.

5. Рост скорости обращения денег был дополнительным фактором обес­ценения остатков на счетах, сокраще­ния ресурсов банков, увеличения ре­зервов.

6. Угроза банковской паники, все­гда имеющаяся в условиях макроэко­номической нестабильности, особен­но возрастала при резких скачках курса, при девальвации, как, например, в "черный вторник" 11 октября 1994 г. А это усиливало действие всех перечис­ленных ранее факторов.

И тем не менее при крупном спаде в экономике и при сужении сферы ее обслуживания банками они вплоть до 1998 г. процветали, причем при низком качестве услуг. Большая часть состояний была сколочена в банковской сфере или при участии банков, доходы стреми­тельно перераспределялись вих пользу.

Рассмотрим конкретные механизмы, при помощи которых осуществлялись эти структурные сдвиги. Здесь можно выделить следующее:

– до 1995 г. действовали столь либе­ральные правила учреждения и функ­ционирования банков, что их мог со­здавать кто угодно. Низкие требования к минимальному размеру уставного капитала, к квалификации руководи­телей и персонала, борьба в 1991 г. за юрисдикцию над коммерческими бан­ками между ЦБ России и Госбанком СССР – все это привело к тому, что учредить банк было столь же просто, как и любой кооператив. Это способ­ствовало банковскому буму и позво­ляло банкам до поры до времени не считаться с рисками.

Быстрый рост частного сектора, увеличение числа рыночных агентов создавали большой спрос на банковс­кие услуги, позволяя банкам устанав­ливать низкие ставки по привлекаемым средствам и высокие ставки по креди­там, высокие комиссионные при рас­четном обслуживании. В нестабильных условиях даже при отрицательных ре­альных ставках по кредитам банки мо­гут получать сверхприбыль, если разрыв ставок по кредитам и депозитам (спрэд) возрастает еще больше. В России как раз банковская система навязывала креди­торам и владельцам трансакционных счетов резко заниженные ставки, по­лучая прибыль при крайне неэффек­тивной работе. Особо успешными ока­зывались банки, обслуживающие экспортно-импортные операции, где были большие доходы от разницы цен и игры на курсе;

– высокая инфляция 1992 – 1994 гг. в конечном итоге для банков оказалась чрезвычайно выгодной. ЦБ в эти годы производил эмиссию в крупных мас­штабах, и банки стояли у начала де­нежного потока. Поэтому, хотя активы и обесценивались, новые поступления, не только учитывавшие, но и опере­жавшие инфляцию, восполняли поте­ри и, более того, перераспределяли доходы в пользу банков и в ущерб дру­гим отраслям. Механизм был прост: ЦБ выделял централизованные кредиты на поддер­жку предприятий той или иной отрас­ли. Иногда это был Минфин, выделяв­ший ассигнования на пополнение оборотных средств. Деньги доводились через банки, других механизмов не было. Банки получали приличную долю плюс придерживали деньги на своих счетах, пуская их в оборот. При высо­ких процентных ставках они "навари­вали" на подобных операциях большие деньги. Думаю, что в фазе высокой инфляции это был один из главных источников обогащения;

– со временем, учитывая возрас­тавшие кредитные риски, банки все больше старались уйти в иные сферы, заняться другими типами операций. Поскольку в 1992–1994гг. финансовые рынки были слабо развиты, ГКО по­явились только в середине 1993 г., важ­нейшим доходным инструментом была валюта, спекуляции на валютном рын­ке. Кроме того, важную роль играл ры­нок межбанковских кредитов, на ко­тором до банковского кризиса 1995 г. осуществлялись крупные обороты.

Банковская система сравнительно лег­ко пережила "черный вторник" 1994 г. Некоторые банки даже обвинялись в том, что они его вызвали валютными спекуляциями. На самом деле у этого кризиса были объективные причины, если были виноватые, то в Правитель­стве и ЦБ. Но банки в их тогдашнем состоянии были готовы наживаться на девальвации, на росте цен.

Но после этого, после решения о прекращении эмиссии для финанси­рования бюджетного дефицита, ситу­ация серьезно изменилась: зарабаты­вать на прежних главных источниках стало невозможно.

Это особенно наглядно продемон­стрировал банковский кризис августа 1995 г., случившийся вскоре после вве­дения первого валютного коридора.

Валютный коридор, введенный, когда доллар еще падал, но вот-вот должен был начать подниматься, ког­да были особенно благоприятные пер­спективы для валютных спекуляций, лишил их смысла. По сути был введен фиксированный курс, на валютном рынке зарабатывать стало нельзя.

В целом эволюция банковской системы и ее роль в переходной российской экономике к началу нового банковского бума – так мы обозначим период развития банковской системы между кризисами 1995 и 1998 гг. – характеризуются данными, приведенными в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Эволюция банковской системы в России.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. | 1995 г. | 1996 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Количество действующих КО | 1713 | 2019 | 2517 | 2295 | 2030 |
| Количество отозванных лицензий (нарастающим итогом) | – | 13 | 78 | 303 | 592 |
| Минимальный УК банка, тыс. долл. | 214,4 | 70,6 | 1274,7 | 1291,5 | 3649 |
| Реальная месячная ставка рефинансирования ЦБ РФ, % | -12,2 | -6,9 | 4,4 | 7,6 | 6,5 |
| В % к ВВП:кредит денежных властей комбанкам | 15 | 5,1 | 2,4 | 1,1 | 0,6 |

Окончание табл. 2.2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| коммерческий кредит нефинансовому сектору | 33,6 | 20,4 | 19,6 | 12 | 10,4 |
| полученные межбанковские кредиты | – | 3,2 | 4,9 | 3,9 | 3,1 |
| брутто-активы комбанков | 88 | 54 | 56 | 36 | 36 |
| вклады населения – всего в т.ч. без Сбербанка России | 0,3 | 0,9 | 1,7 | 1,5 | 1,4 |

Источник: Экономический обзор ОЭСР: Российская Федерация. 1997. С. 104.

Комментарий к таблице:

1. сокращение числа банков, увеличение количества отозванных лицензий, повышение минимума УК отражают тенденцию повышения требований к банкам, весьма умеренную;
2. с 1994 г. реальная ставка рефинансирования стала положительной, и тем самым комбанки утратили важный источник дешевых ресурсов. Ту же линию подчеркивает сокращение объема кредитов, предоставленных денежными властями комбанкам – с 15% ВВП до 0,6%. Практически в 1996 г. ЦБ прекратил кредитование комбанков, лишив их возможности участвовать в присвоении инфляционного дохода;
3. но одновременно сокращался и коммерческий кредит нефинансовому сектору, т.е. кредитные вложения в реальную сферу – с 33,6% ВВП до 10,4%. Фактически это означало сжатие банковской системы, что видно и по динамике брутто-активов.

На 1 июля 1997 г., накануне азиатского кризиса, состояние российской банковской системы характеризовалось данными, приведенными в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Некоторые показатели консолидированного баланса коммерческих банков на 1 июля 1997 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Активы, трлн. руб. | 686,7 |
| В т.ч., %:кредиты нефинансовому сектору | 31,0 |
| кредиты другим банкам | 7,6 |
| государственные ценные бумаги | 23,2 |
| прочие ценные бумаги | 10,2 |
| Пассивы, трлн. руб. | 686,7 |
| В т.ч., %собственный капитал | 16,9 |
| прибыль | 1,4 |
| вклады населения | 19,9 |
| прочие депозиты | 1,1 |
| текущие счета юридических лиц | 21,8 |
| межбанковские кредиты | 11,4 |
| кредиты ЦБ РФ | 7,9 |
| Доля просроченной задолженности в общем объеме коммерческого кредита | 12,4 |

Источник: Экономический обзор ОЭСР: Российская Федерация. 1997. С. 114

Казалось, можно было констати­ровать явные успехи. Банковская сис­тема в качестве одной из институцио­нальных основ рыночной экономики была создана и динамично развивалась как один из передовых секторов.

Однако, как показало дальнейшее развитие событий, успехи во многом оказались дутыми. Развитие банковской системы уперлось в развитие реального сектора, а процветание, основанное на пирамиде ГКО и фиксированном кур­се рубля при несбалансированном бюд­жете, не могло продолжаться долго. Кредиты реальной экономике со­ставляли менее трети активов, тогда как в ценные бумаги, прежде всего госу­дарственные, было вложено 33,4% ак­тивов. Отсюда напрашивается вывод, что это вообще была не вполне бан­ковская система, скорее совокупность еще нерасчлененных финансовых протоинститутов, которые брались за лю­бые операции, способные приносить доход, далеко не всегда считаясь с за­коном и рисками. [5]

## 2.2 Основные проблемы и стратегия развития национальной банковской системы России

 Отечественной банковской системе присущи три критических параметра.

Низкая капитализация. Параметры банковской системы любого государства в основном определяются показателями валового внутреннего продукта (ВВП). Сегодня по размерам ВВП Россия уступает не только странам большой семерки, но и Индии, Китаю, Южной Корее, Мексике, Бразилии, Индонезии. На рис. 2.1 приведено отношение активов банковского сектора к ВВП для разных стран.

Рис. 2.1 Отношение активов банковской системы к ВВП

По уровню монетизации экономики (объем денежной массы – 18 % от ВВП) Россия занимает одно из последних мест в мире.

Совокупный капитал наших банков около 4 % от ВВП, что меньше показателей не только развитых, но и многих развивающихся стран. Чтобы приблизиться по этим параметрам хотя бы к ведущим развивающимся странам, Россия должна выйти на такие показатели: активы банковской системы – 50-60 %, банковский капитал – 5-6 % от ВВП. На 1 января 2003 г. сумма активов всех кредитных организаций России равнялась 4.1 трлн. рублей, что составляло около 130 млрд. долларов. В то же время консолидированные активы крупнейших банковских групп мира часто составляют более 1 трлн. долларов. Масштабы российских банков просто не позволяют им кредитовать клиентов в том объеме, в котором нуждаются корпоративные клиенты, – поэтому компании вынуждены выходить на западные рынки.

Непомерная концентрация банковского капитала. В банковской системе сложилась беспрецедентная по мировым меркам ситуация, которая несет в себе угрозу национальной экономической безопасности страны. Значительная доля активов сосредоточена в небольшом количестве банков (на долю 91 банка, что составляет всего 7 % от общего количества, приходится 80 % банковских активов). На долю банков Центра (Москва, Московская область) приходится 84 % как активов и капитала всей банковской системы. Показатели обеспеченности регионов банковскими услугами представлены в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Показатели обеспеченности регионов банковскими услугами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Район | Доля по численности | Доля по ВВП |
| Северный | 4% | 4% |
| Северо-Западный | 5% | 5% |
| Центральный | 20% | 21% |
| в т.ч. Москва и МО | 11% | 15% |
| Волго-Вятский | 6% | 4% |
| Центрально-черноземный | 5% | 4% |
| Поволжский | 12% | 11% |
| Северо-Кавказский | 12% | 6% |
| Уральский | 14% | 14% |
| Западно-Сибирский | 10% | 17% |
| Восточно-Сибирский | 6% | 7% |
| Дальневосточный | 5% | 6% |
| Калининградская область | 1% | 0% |
| ИТОГО | 100% | 100% |

Источник: Попков В.В. Банки на переходе.– М: Дека, 2001

При этом доля регионов в промышленном производстве составляет около 80%, там же проживает 80% населения страны. Ни в одной крупной стране из числа экономически развитых или имеющих экономику переходного типа, включая коммунистический Китай, подобной концентрации банковских учреждений и диспропорции между размещением производительных сил и концентрацией капитала нет.

Растущая концентрация банковских операций в ограниченном числе кредитных учреждений влечет за собой общий рост рисков банковской системы и снижение ее устойчивости. Разрушить такую систему, состоящую. из двух десятков крупнейших банков с распределенными по всей стране филиальными сетями, проще, нежели систему из множества кредитных организаций.

Неравноправная конкуренция в банковской системе. Присоединение России к ВТО и предоставление свободного доступа иностранным банкам на наш рынок банковских услуг создаст серьезную конкурентную угрозу для российских банков. По сути, не будет соблюдаться принцип равных конкурентных возможностей, который проповедуют международные финансовые организации. До последнего времени в силу имеющейся нестабильности финансово-кредитной системы страны крупнейшие мировые банки воздерживались от интервенции на российский банковский рынок, ограничиваясь так называемым "стратегическим присутствием" и не выбирая своей квоты в 12 % в совокупном капитале банковской системы. Однако теперь, когда в экономике России наметилось оживление, картина может резко измениться: следует ожидать повышения привлекательности российского рынка для иностранных банков. И наших партнеров сейчас не устраивает даже 25%-я квота иностранных банков в совокупном банковском капитале, предусмотренная нашими обязательствами. Например, представители Европейской комиссии говорят уже о необходимости 30% - и доли при вступлении, 50% – и через 3 года, и вообще, о снятии всяких ограничений через 5–7 лет. Некоторые банки со 100%-ным иностранным капиталом уже начали активно осваивать столичный рынок частных вкладов, работая исключительно с крупными вкладчиками. Можно предположить, что в зарубежные банки перейдет наиболее серьезная клиентура. Российским же банкам придется только наблюдать за течением событий. И вопрос о существовании самостоятельной, независимой отечественной банковской системы вновь останется открытым.

Примеры давления на российский бизнес через кредитную политику можно привести и сейчас. Например, сдерживание российского экспорта тарифными методами и антидемпинговыми расследованиями дополняется и дискриминационными мерами западных банков, которые фактически препятствуют поставкам российских товаров на западные рынки. Иностранные банки охотно выдают кредиты, когда необходимо профинансировать поставки в Россию партий товаров народного потребления и крайне сдержанно подходят к поставкам высокотехнологичного оборудования. Такая ситуация уже сложилась вокруг контракта по техническому перевооружению Магнитогорского комбината, хотя гарантом по всей сумме выступил Сбербанк России, который всегда сам считался на международных финансовых рынках первоклассным заемщиком.

Чего же следует ожидать российской банковской системе от присоединения к ВТО?

Вступление в ВТО без установления соответствующих защитных мер может обернуться крахом всей банковской системы страны, поскольку российские банки, в первую очередь самостоятельные региональные, находятся в заведомо неравных условиях. К неравным условиям, помимо низкой капитализации, можно отнести высокие ставки отчисления в ФОР, отсутствие системы рефинансирования, более жесткие условия банковского надзора. При сохранении нынешних условий функционирования российские банки не выдержат конкуренции даже с банками Восточной Европы. В результате крупнейшие корпоративные клиенты неизбежно будут обслуживаться в иностранных банках, а отечественные, потеряв свои активы и значительную долю ресурсов, будут сокращать капитализацию, как в относительном, так и абсолютном выражении.

Иностранные банки в политике предоставления кредитов реальному сектору будут руководствоваться национальными интересами своих государств и транснациональных корпораций. Контролируя потоки крупнейших российских производителей, включая в первую очередь экспортные, иностранные банки получат контроль над финансовыми потоками и состоянием платежеспособности российской экономики не только по экспортным, но и по внутренним платежам. И в любой момент эти потоки могут быть парализованы. А это уже представляет опасность не только для отдельных субъектов экономики, а для национальных интересов всей страны.

Сегодня необходимо кардинально изменить стратегию развития банковского сектора, которая, по мнению банковских специалистов, нацелена преимущественно на иностранные банки и на либерализацию условий для них, а не на поддержку отечественных банков. В противном случае в России может сложиться ситуация подобная странам Восточной Европы, где доля иностранного банковского капитала составляет 60–80 %, т.е. национальная банковская система почти полностью отсутствует.

Необходимо сохранить ограничения на открытие филиалов зарубежных банков,на максимальную долю инобанков в совокупном капитале отечественной банковской системы. Кроме того, необходимо законодательное ограничение, препятствующее уходу средств юридических и, что более важно, физических лиц за границу.

Имеются два базисных типа развития банков, – или два пути, на которых можно в сравнительно короткие сроки "поднять" банковскую систему России. Первый из них основан на предоставлении соответствующим институтам монопольного права на использование тех или иных источников дешевых денежных ресурсов, как, например, в Японии. Второй тип институтов развития опирается на их непосредственный доступ к кредитам эмиссионного центра. Подобные механизмы функционируют, в частности, в Китае и Индии. Их важными элементами выступают балансирование приростов денежного предложения через государственные банки развития с производственными возможностями освоения капиталовложений, а также прогнозирование спроса на прирост продукции, получаемой в результате инвестиционных проектов. Несомненным преимуществом данной системы является ее способность обеспечивать высокие темпы наращивания инвестиций независимо от объема сбережений, накапливаемых в экономике, и в отсутствие развитой рыночной инфраструктуры, обслуживающей инвестиционные процессы. Подобного рода функция позволит замедлить инфляционные процессы хотя бы потому, что в электроэнергетике и на транспорте, если они будут получать долгосрочные инвестиционные кредиты (на срок 10–15 лет), не придется столь резко повышать тарифы на их услуги, как это происходит в настоящее время.

## 2.3 Банковский сектор Свердловской области, его специфика, количественный и качественный состав

Институциональная характеристика:

28 самостоятельных коммерческих банков и 67 их филиалов;

61 филиал кредитных организаций других областей;

42 филиала Уральского Банка Сбербанка РФ;

2 небанковские кредитные организации – Уральская расчетная палата и расчетная палата Уральской региональной валютной биржи.

Кредитные организации области объединены в Уральский банковский союз.

В список 200 крупнейших кредитных организаций России по размеру капитала стабильно входят 7, а по величине чистых активов – 8 банков Свердловской области. Капиталом более 1 млн. евро располагают 22 банка, из них у 13 кредитных организаций он превышает 5 млн. евро. В табл. 2.5 представлено распределение кредитных организаций по размеру уставного капитала.

Таблица 2.5

Распределение на группы кредитных организаций Свердловской области по размеру уставного капитала.

|  |  |
| --- | --- |
| Размер уставного капитала, млн. руб. | Количество кредитных организаций |
| До 3 | 2 |
| От 3 до 10 | 2 |
| От 10 до 30 | 7 |
| От 30 до 60 | 5 |
| От 60 до 150 | 4 |
| От 150 до 300 | 5 |
| Свыше 300 | 5 |
| Итого | 30 |

Источник: Бюллетень банковской статистики, №3, 2004.

Учитывая грядущее вступление России в ВТО, представляют интерес данные о том, сколько коммерческих банков с иностранным участием находится в Уральском Федеральном округе, в сравнении с данными по всей России, какую именно долю в уставном капитале занимают средства нерезидентов, а также какими эти банки обладают лицензиями. Все эти данные полезно рассмотреть в динамике, что представлено в прил. 1 и прил. 2.

Как видим, кредитные организации с участием нерезидентов в УК пока представлены в малом количестве, а доли более 20% вообще не наблюдается. Но увеличение их количества, скорее всего, вопрос времени, так как в Уральском регионе сосредоточен довольно большой экономический потенциал, хотя, конечно, концентрация банковского капитала по сравнению с Москвой, Московской областью и Санкт-Петербургом довольно мала.

Для целей дальнейшего анализа банковского сектора Свердловской области необходимо как-то идентифицировать региональные банки, разбить их на отдельные группы. В основу классификации региональных банков положен принцип принадлежности банка тому или иному собственнику. Выделим 5 групп собственников:

* банковские группы;
* менеджмент;
* местные власти (муниципалитеты и правительства субъектов федерации);
* промышленные группы;
* государственные компании. (прил. 5) [21]

Информацию о реальных владельцах уральских банков из открытых источников почерпнуть непросто, поэтому мы не исключаем, что оценка степени влияния тех или иных акционеров может не быть абсолютно достоверна. Ряд коммерческих банков так и не вошли ни в одну из групп (по той же самой причине). Но мы ставим другую задачу –сформировать общую картину, выделить стратегические цели и интересы владельцев.

Цели первых двух категорий собственников – банковских групп и менеджеров – близки. И те и другие, как правило, профессиональные банкиры, банковский бизнес для них основной, его развитие – задача стратегическая. Разница между ними в одном: банковские группы организационно ушли вперед по сравнению с "одиночными" банками, контролируемыми менеджментом. Объединяет этих собственников то, что при любых изменениях в банковской системе они будут наиболее жестко и последовательно бороться за сохранение своего бизнеса. Просто потому, что быстро переориентировать профессиональные менеджерские команды с банковского на иной бизнес невозможно.

Интерес банков, принадлежащих прямо или косвенно местным и региональным властям, всегда заключается в возможности проводить собственную финансовую политику на подведомственной территории. В Свердловской области такая кредитная организация несет на себе большую социальную нагрузку и вынуждена работать на невыгодных условиях с некоторыми клиентами. Но самый большой минус в деятельности этого банка – неопределенность. С одной стороны, на федеральном уровне деятельность таких банков особого одобрения не получает, чему подтверждение программа по переводу бюджетных счетов в Федеральное Казначейство. С другой – такие банки вроде бы нужны, по крайней мере, в части реализации целевых программ региональных и местных органов власти и выполнения ряда социальных функций. В любом варианте можно предположить, что местные власти будут всеми силами биться за возможность проведения самостоятельной финансовой политики.

Две другие категории собственников – промышленные группы и госкомпании. Для промышленных групп банки являются, во-первых, инструментом управления финансами внутри группы, во-вторых, источником ресурсов, привлекаемых в основном от населения. Банковский бизнес для этих собственников не является основным – этим все сказано. Пока они готовы вкладывать средства в банки, и это видно по растущим капиталам и активам, например, Кредитуралбанка, обслуживающего Магнитогорский металлургический комбинат. Но такое состояние явно временное. Рано или поздно эти собственники должны будут определиться: либо отпустить банк в свободное плавание и, потеряв контроль, дать ему шанс выйти за рамки пусть и больших, но все равно ограниченных финансовых возможностей группы, либо продать. Третьего, если не вести речь о сохранении функций "карманного" банка, в долгосрочной перспективе не дано.

Госкомпании еще менее заинтересованы в развитии собственных банков, поскольку как собственники сочетают сугубо утилитарный интерес промышленных групп и нерыночность подходов государства.

Парадокс заключается в том, что, несмотря на более низкую мотивацию этих собственников, промышленные группы и госкомпании способны дать подконтрольным банкам больше, нежели все остальные собственники вместе взятые.

Далее данные группы кредитных организаций будут рассмотрены более предметно, а именно влияние на банковский сектор области вступления России в ВТО, поведение и пути развития каждой из них.

## 2.4 Перспективы развития банковского сектора Свердловской области

Уральский регион всегда отличался высоким уровнем конку­ренции в банковском секторе. Мощный промышленный по­тенциал способствовал ста­новлению собственной реги­ональной банковской систе­мы и в то же время притяги­вал капитал других террито­рий, прежде всего Москвы. Еще до недавнего времени предметом спора был самый лакомый кусочек банковской клиентуры — экспортно-ори­ентированные предприятия. Сейчас соперничество разво­рачивается за средний и ма­лый бизнес, а также за населе­ние. Появление в регионах «дочек» иностранных банков и реализация закона о страхо­вании вкладов сделают борь­бу за клиента еще острее.

Передел наиболее привлека­тельной банковской клиентуры из числа крупных холдингов и компаний завершился на Урале с началом подъема производ­ства. Раньше региональные бан­ки удовлетворяли спрос местной промышленности на ресурсы, однако сейчас их капитала уже не хватает, чтобы закрыть ее ра­стущие потребности: еще в 2000 году на долю самостоятельных банков Свердловской области приходилось 73% общего кре­дитного портфеля, в 2001-м – 56%. в 2002-м – 55%, а на 1 ок­тября 2003 года – только 43%.

Следует признать тот факт, что 30 – 35% корпоративных VlP-клиентов уже завоеваны филиалами столичных банков.

Самые крупные предприятия базовых отраслей промышлен­ности Урала (машиностроения, металлургии, нефтяной и хими­ческой промышленности) ра­ботают, как правило, сразу с не­сколькими филиалами москов­ских банков. Банкам Свердловской области приходится конку­рировать с Внешторгбанком, Сбербанком и Газпромбанком. И не только за предоставление кредитов, но и за деньги на те­кущих счетах крупных заводов. Это создает жесткую конкурентную среду и в процентных ставках, и в тарифах на обслу­живание.

Крупные предприя­тия заинтересованы в первую очередь в долгосрочном финан­сировании для обновления и мо­дернизации основных фондов. Между банками за эти контрак­ты идет ожесточенная борьба и побеждает тот финансовый ин­ститут, который предложит луч­шие и оптимальные условия. Конкуренты свердловских банков в этой сфере бизнеса — Банк Москвы, Санкт-Петербургский Пром­стройбанк, Альфа-банк.

Иностранные банки не дрем­лют: они начали наступление на клиентов. Банк России, пони­мая, что российская система пока не готова к конкуренции с мировыми лидерами, не допус­кает на рынок западные кредит­ные организации в форме фи­лиалов. Однако он не в состоя­нии остановить экспансию в регионы дочерних структур, работающих по российским законам. Так, свои филиалы в Свердловской области намерены открыть «Райффайзенбанк-Австрия» и Bank Societe Generale Vostok.

Безусловно, на первом этапе зарубежные кредитные органи­зации будут интересоваться в основном тем же крупным сек­тором. Но охват широкой кли­ентуры — дело времени. Территориальное присутствие необходимо для сотрудничества с предприятия­ми среднего и малого сегмента, так как с наиболее крупными компаниями и холдингами иностранные банки успешно работают и без локальных офисов. Два года назад, когда Международный Московский банк от­крывал офис в Екатеринбурге, он тоже сотрудничал с крупней­шими уральскими компания­ми, переросшими возможности местной банковской системы.

Представители регионально­го банковского сектора счита­ют, что экспансия иностранно­го капитала ему не угрожает. По мнению бывшего заместителя генерального директора ОАО «Пермская финансово-произ­водственная группа» Никиты Белых, 15 марта 2003 года назначенного на пост вице-губернатора Пермской области, местные иг­роки, как и потребители бан­ковского продукта, только вы­играют от усиления конкурен­ции. С ним солидарен и президент ОАО «Уралвнешторгбанк» Валериан Попков: «Я думаю, они найдут здесь свою клиентуру среди и предприятий, и населе­ния. Это та категория клиентов, которая готова разместить свои деньги под низкую доходность, но иметь при этом более высо­кую надежность. Ведь известно, что ставки по депозитам в ино­странных банках ниже, чем в на­ших. Мало того, иностранные банки будут приучать клиентов к тому, что за банковские услуги нужно платить».

Приток иностранного капита­ла станет одним из основных факторов развития банковского сектора страны. Иностранный капитал принесет современные банков­ские технологии, новью финан­совые инструменты, культуру корпоративного управления. В свою очередь усиление конку­ренции создаст предпосылки для слияния либо поглощения средних и мелких банков.

Снижение доли региональ­ных банков в обслуживании рентабельных предприятий, безусловно, отражается на тем­пах капитализации самостоя­тельных банков. Объединение капиталов — один из способов укрепления кредитных органи­заций региона.

Основная проблема для банковского бизнеса — поддер­жка на оптимальном уровне се­бестоимости продуктов. Со сни­жением ставки рефинансирова­ния банки начинают жестко контролировать издержки: сто­имость аренды, каналы связи, охрану и так далее. Наступает такой момент, когда сократить их можно только масштабировани­ем.

Определенные шаги в этом направлении банки предприни­мают. В 2003 году завершилась процедура реорганизации «Комвесбанка» путем присое­динения к ОАО «Ханты-Ман­сийский банк», банк УралСиб приобрел пермский банк «Дзер­жинский», «Пермкредит» объ­единяется с банком «Пермь ФД», а екатеринбургский Уральский банк реконструкции и развития со Свердлсоцбанком. Однако в масштабах реги­она факты интеграции банков­ского бизнеса остаются преце­дентом: тенденция отсутствует.

Укрупнению банковского бизнеса мешают противоречия между собственниками банков и технические сложности в ре­ализации процедур слияния и поглощения. Поэтому регио­нальные банки, несмотря на высокие затраты, продолжают расширять бизнес через про­никновение в соседние регио­ны и открытие там филиалов и дополнительных офисов.

В Челябинске таким образом успешно закрепились банки Тюменской и Свердловской областей (Тюменьэнергобанк, Уралвнешторгбанк). На рынок Перми вышел екатеринбургский банк «Драгоценности Урала*».*

Приходя на другие террито­рии, банки надеются найти для себя новые группы клиентов. Так, в Перми банк «Драгоценно­сти Урала» намерен развивать программы кредитования мало­го и среднего бизнеса и оказы­вать весь комплекс услуг населе­нию. В этом году банк собира­ется с таким же проектом зайти на рынок Тюмени. Магнитогор­ский «КредитУралБанк» актив­но осваивает екатеринбургский рынок автокредитования. Таким образом, увеличение объемов обслуживания средних и малых предприятий на соседних терри­ториях Урала позволяет банкам восстановить потери от оттока крупной клиентуры.

На сегодняшний момент крупные компании определи­лись с выбором своих банков. Можно и нужно бороться за средние и мелкие компании: они, во-первых, постоянно по­являются, а во-вторых, доста­точно легки на подъем, чтобы менять банковских операторов.

Среди отраслевых приорите­тов кредитных организаций – торговля, пищевая промыш­ленность, телекоммуникации. А самым перспективным секто­ром все без исключения банки называют бурно развивающее­ся строительство, которое нуж­дается в колоссальном объеме ресурсов. Правда, рост объемов кредитования тормо­зит конфликт между официальной платежеспособностью строительных организаций и канонами банковского креди­тования: часть оборотов строи­тельных компаний до сих пор находится «в тени».

Кроме того, банки по-пре­жнему ссылаются на несовер­шенство нормативной базы и общеэкономические проблемы, мешающие малому бизнесу ра­сти более быстрыми темпами.

Все же банки готовы поддержи­вать этот сектор, но не в убыток себе. Операции по кредитова­нию малого бизнеса по-пре­жнему остаются трудоемкими и дорогими по себестоимости. Остается надеяться на изменение инструкций ЦБ.

Видимо, поэтому в качестве стратегического сегмента дея­тельности малый и средний биз­нес рассматривают по большей части региональные банки. Эта ниша представляет интерес для тех банков, которые имеют уп­рощенную отлаженную техно­логию, обеспечивающую мини­мизацию издержек, к примеру, экспресс-кредитование. Для крупных универсальных бан­ков стратегическим сегментом являются корпоративные кли­енты среднего класса.

Однако такой расклад, судя по всему, сохранится недолго. Универсальные банки с развет­вленной филиальной сетью, отобрав у регионалов крупных клиентов, приглядываются те­перь к средним и малым. В част­ности. Внешторгбанк присту­пил к реализации программы по кредитованию малого и средне­го бизнеса, устанавливающей упрощенную процедуру рас­смотрения кредитных заявок.

Если в структуре кредитного портфеля доля региональных банков сокращается, то на рынке депозитов частных лиц, наоборот, растет. Хотя, безус­ловным лидером этой сферы во всех без исключения областях Урала был и остается Сбер­банк, часть рынка региональ­ным учреждениям удается от­воевывать. В Свердловской об­ласти в 2000 году местные бан­ки держали 33% рынка вкла­дов, в 2002-м - 37%, а в 2003-м (итоги за девять месяцев) — уже 48,3%. Для местных банков деньги населения — основная часть пассивов.

В сфере активных операций банки также стали ориентироваться на физических лиц. Настало время, когда стало выгодно кредитовать физические лица, потому что выросли их доходы и, как следствие, потребности. Как только человек получит кредит, он начнет интересоваться банковской деятельностью, а до этого он будет пассивным потребителем банковских услуг. Предвидя развитие конкуренции в этом сегменте рынка, региональные банки еще в начале 2002 года начали вовлекать население в финансовый оборот. Для этого они создают продукты на грани окупаемости, но так необходимые обычному человеку - проведение расчетов за коммунальные услуги, связь как в стационарной сети, так и через банкоматы. Безусловно, это операции очень дорогие. Чтобы как-то минимизировать потери, банки вкладываются в новые технологии, позволяющие снизить затраты на обслуживание в будущем, - растет число банкоматов, через которые можно провести расчетные операции, развиваются системы удаленного доступа - интернет-банк, клиент-банк.

Меняется и позиционирование банков на рынке: многие переходят от универсальности к специализации. Например, банк "Драгоценности Урала" начал преподносить себя как "семейный банк". Банк "24.ру", открывший первый в области "ночной" офис для населения, вышел на рынок с имиджем круглосуточного банка для деловых людей. И все это для того, чтобы в конечном итоге быть готовым к массовому спросу на кредиты со стороны физических лиц.

Первые попытки понять уровень спроса банки начали делать примерно в середине 2002 года. Тон в этом процессе задают московские банки, специализирующиеся на ритейле, - "Первое О.В.К.", "Русский Стандарт". Они приносят на рынок свою технологию - создание кредитных продуктов совместно с торговыми фирмами. Однако региональные банки пока не пытаются ее копировать, предпочитая создавать свои продукты. В основном развитие идет в двух направлениях – автокредитование и краткосрочное кредитование владельцев пластиковых карт в рамках зарплатных проектов (овердрафт). В результате за 9 месяцев 2003 года объемы потребительского кредитования в области выросли в 2 раза и составили 5,9 млрд рублей. Новый виток конкуренции ожидается в связи с развитием ритейловых программ универсальными федеральными банками. Региональным же банкам стоит задуматься над стратегией успешной с ними конкуренции.

# 3. ПРОГНОЗЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

##

## 3.1 Последствия вступления в ВТО для российской банковской системы

Прежде всего, вкратце суммируем положительные и отрицательные последствия вступления в ВТО для российской экономики в целом. Среди положительных последствий вступления можно назвать следующие:

1. Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли;

2. Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;

3. Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;

4. Международное сотрудничество на общепринятых условиях, переход на международные стандарты финансовой отчетности, международные принципы ведения бизнеса.

Надо сказать, что положительные последствия носят в основном довольно расплывчатый характер, неизвестно, как извлечь из них реальную пользу для России и в частности, для ее банковского сектора.

К основным же противоречиям, которые обязательно возникнут при вступлении России в ВТО, можно отнести следующие.

1. ВТО стимулирует в основном торговлю готовыми изделиями и наукоемкой продукцией, тогда как основу российского экспорта составляют пока сырье и топливо. К тому же структура российского экспорта крайне инерционна и не может быть быстро изменена в сторону перерабатывающих отраслей ввиду чрезмерной изношенности производственных мощностей отечественной промышленности и транспорта.

2. Расширение доступа на отечественный рынок импортных товаров и услуг, что способно существенно обострить конкуренцию по многим позициям на внутреннем рынке, к чему российская экономика пока не готова.

3. Либерализация тарифов сделает более привлекательным ввоз товаров из-за рубежа, привлекательность инвестиций в производство снизится.

4. Присоединение России к клубу организованных участников мировой торговли не способно устранить в полной мере имеющиеся торговые противоречия и напряженности с ее основными контрагентами. Вступление в ВТО не гарантирует отмену применения против наших товаров антидемпинговых мер.

5. Вступление в ВТО приведет к уменьшению поступлений в государственный бюджет России.

6. Возможное повышению внутренних цен на топливно-сырьевые товары и, как результат, рост производственных издержек и снижение конкурентных преимуществ обрабатывающих отраслей промышленности.

7. И, наконец, к вступлению в ВТО Россия не подготовлена и в общегосударственном плане. Страна пока не имеет четкой и обоснованной промышленной (отраслевой) политики, т. е. представления о том, какие отрасли отечественной промышленности и в какой мере нуждаются в протекционистской защите или стимулировании, без чего переговоры идут во многом на ощупь. [19]

По вопросу последствий вступления в ВТО для российской банковской системы специалисты расходятся во мнениях. Меньшинство считает, что вступление в ВТО никак не отразится на банковской системе страны: реальные ограничения для доступа на российский рынок банковских услуг отсутствуют уже сейчас и более привлекательным он не станет. Другие придерживаются того мнения, что резко возросшая конкуренция будет стимулировать развитие национальной банковской системы, то есть последствия будут благоприятны. Большинство же склонно считать, что данный процесс негативно скажется на российских банках: необходимо защищать российский рынок банковских услуг, принимать меры, препятствующие возникновению проблем и способные сгладить негативные последствия данного процесса.

Итак, что же положительного можно извлечь из вступления в ВТО для российской банковской системы?

Открытие национального рынкадля иностранных банков позволяет:

– повысить капитализацию и емкость национальной банковской отрасли за счет средств иностранных банков. Рабочая группа по ВТО Европейского делового клуба считает, что ко времени присоединения России к ВТО доля иностранного капитала в банковском секторе должна быть увеличена до 30%, а после 5-летнего периода – до 50%;

– повысить конкуренцию в секторе банковских услуг, что приведет к повышению качества и снижению цены этих услуг;

– повысить имидж, открытость и инвестиционную привлекательность России;

– создать условия для сокращения оттока капитала за рубеж и возвращения какой-то его части;

– использовать передовые банковские технологии;

– осуществлять инвестиции в масштабах, значительно превышающих возможности российских банков.

Ряд представителей отечественного крупного бизнеса приветствуют проникновение зарубежного банковского капитала, так как он способствует получению крупных инвестиций в масштабах, намного превышающих возможности отечественных банков. Однако, у данного явления, конечно, имеются и негативные последствия.

При анализе негативных последствий, возникающих при вступлении страны в ВТО необходимо учитывать системные риски как минимум четырех порядков:

1. Непосредственно прямые рискисобственно банковской системы (описаны ниже).

2. Риски второго порядка, возникающие при либерализации других секторов экономики ("риски от клиентов"). Например, российские банки могут вложить средства в какую-то отрасль экономики или отдельное предприятие, а они могут не выдержать конкуренции, оказаться не в состоянии выполнить свои обязательства. При сырьевой ориентированности российского экспорта, огромном износе производственных фондов – эти риски весьма значительны.

3. Риски третьего порядка – "социальные", но также влияющие на банковскую систему. Двух видов: а) возможный рост безработицы и необходимость затрат на социальные компенсации; б) необходимость повышения затрат на заработную плату в соответствии со стандартами, чтобы избежать обвинений в демпинге. Как следствие, возможное падение конкурентоспособности российских товаров.

4. Риски четвертого порядка – "экологические". Развитые государства, члены ВТО, смогут также при необходимости использовать этот инструмент, потребовав от нас соблюдения экологических производственных стандартов. [4]

По мнению специалистов, прямые риски банковской системы при вступлении в ВТО могут заключаться в следующем:

1. Риск оттока капитала.Иностранные банки хотя и будут регулироваться российскими банковскими требованиями, но в политике размещения ресурсов будут руководствоваться, прежде всего, собственными интересами, которые будут учитывать в первую очередь национальные интересы своей страны. Существует вполне обоснованный риск, что средства, привлеченные на российском рынке, будут размещаться за рубежом. Такая ситуация наблюдается уже сегодня. Например, на 28 банков, подконтрольных нерезидентам в РФ, приходится 10% банковских активов. Активы среднего банка этой группы почти в 6 раз превышают активы среднего российского банка. В анализе их деятельности отчетливо превалирует специализация, связанная с оттоком капитала. Чистые иностранные активы составляют 45% активов этой банковской группы, что гораздо выше среднебанковского уровня (18%) Доля же кредитов реальному сектору составляет всего 27% против 40% в среднем по банкам РФ. Зато депозиты физических лиц за 9 месяцев 2001 года выросли более чем на 70%, что выше, чем в 2 раза средних темпов прироста по банковской системе;

2. Риск сравнительной потери деловой репутации.

Важным фактором конкурирующего превосходства является и деловая репутация. При прочих равных условиях (процентных ставках, тарифах, качеству обслуживания) еще долгое время, например, швейцарский банк будет для потребителя банковских услуг более привлекательным, нежели его российский коллега. Потому что за швейцарским банком – несколько столетий безупречной работы, а у российских банков – 4 кризиса за последние 10 лет;

3. Риск утраты влияния по использованию механизмов перераспределения средств в социальные и жизненно-важные отрасли.

Показателен пример Польши. Из 62 частных коммерческих банков 44 прямо или косвенно принадлежит иностранцам. Иностранные инвесторы контролируют почти 79% капитала и 68% активов всего польского сектора. На них приходится 72% совокупных кредитов и 64% депозитов.

Развитие сельскохозяйственных отраслей, когда-то славившихся своей продукцией, практически приостановлено. Однако западные банки не спешат вкладывать туда свои инвестиции, поскольку они не выгодны их государствам, которые поставляют в Польшу свою сельскохозяйственную продукцию;

4. Возрастание валютных рисков. Чем больше иностранной валюты в стране, тем выше степень подверженности колебаниям мирового финансового рынка, а также международным финансовым спекуляциям;

5. Риск сокращения занятости в банковской сфере, прежде всего высококвалифицированного и управленческого персонала, что вызвано концентрацией большинства технологических функций в зарубежных офисах иностранных банков.

6. Глобальный риск потери самостоятельности денежно-кредитной системы, утрата национального суверенитета в банковской отрасли, что несет в себе угрозу национальной безопасности.

Известно, что коммерческие банки являются неэмиссионным источником генерирования денег в экономику благодаря действию известного эффекта мультипликативного расширения депозитов. С учетом этого фактора банковская система производит 40% всех денег в экономике, а 60% приходится на эмиссионный центр – Банк России. Эта функция мультипликативного расширения рублевой денежной массы – принадлежит исключительно отечественным коммерческим банкам.

В развитых странах, имеющих свободно конвертируемую валюту, это показатель намного больше за счет включения в производство "их" денег экономик других, прежде всего развивающихся стран. Основной объем операций в России иностранный банк будет производить в свободно конвертируемой валюте, что будет означать расширение денежной массы за счет валютной составляющей. В этом не было бы ничего страшного, если бы рубль был конвертируемой валютой. Но пока это не так, более сильная валюта будет уничтожать слабую. Нехватка рублей в экономике будет компенсироваться эмиссионным центром, неизбежно будет расти инфляция, а курс рубля будет падать. В стране-доноре все будет наоборот: валюта этой страны будет укрепляться, инфляция снижаться. Этот механизм хорошо известен, но он замалчивается, когда говорят, что надо широко открыть двери для иностранных банков.

## 3.2 Прогнозы развития регионального банковского сектора после присоединения к ВТО

Сегодня никто не может однозначно сказать, как скажется присоединение России к Всемирной торговой организации на региональном уровне. Никто не может точно спрогнозировать дальнейший путь развития экономики региона, а вместе с ней и банковского сектора. Попробуем представить в каких направлениях возможно дальнейшее движение банков Свердловской области.

Конечно, в банковском секторе региона произойдут определенные изменения и прежде всего институциональные.

Выделим 2 основных варианта развития событий с точки зрения экспансии на областной рынок банковских услуг инорегиональных (иностранных) кредитных организаций:

* со вступлением в ВТО в региональный банковский сектор придут одна или несколько иностранных кредитных организаций;
* иностранные банки сосредоточатся в Москве и Санкт-Петербурге, а столичные банки, не выдержав конкуренции, начнут проникать на региональный рынок.

Согласно первому сценарию после вступления России в ВТО произойдет открытие национального рынка, снизятся политические риски, и начнется процесс экспансии иностранных банков в нашу страну. Не останутся без внимания и регионы России – открытие инобанков будет происходить не только в Центре, но и в субъектах Федерации. Развитие событий по данному сценарию возможно, но маловероятно. Попробуем разобраться, почему.

Существуют определенные виды банковских услуг, международная торговля которыми сопряжена со значительными трудностями. Примером является оказание кредитно-расчетных услуг предприятиям малого и среднего бизнеса. В развитых странах эту нишу заполняют малые и средние банки, пользующиеся определенной поддержкой государства (льготное рефинансирование, дифференциация требований минимального собственного капитала в зависимости от количества обслуживаемых жителей). Работа с малым бизнесом и населением, проживающим в небольших городках, не выгодна для крупных (национальных) банков ввиду малого объема сделок по сравнению с трансакционными издержками банка и расходами на создание филиалов. Малые банки имеют личные связи со своими клиентами, могут достаточно адекватно оценить их кредитоспособность и ход их дел. Кроме того, малые банки не имеют активов, связанных с большими и рискованными инвестициями. Как известно, в России после кризиса 1998 года наиболее сильно пострадали большие национальные банки, имевшие крупные пакеты ГКО в своих активах. Мелкие местные банки, напротив, оказались более жизнеспособными и августовский кризис на них повлиял только косвенно, а именно через изменение положения их клиентов и условий внешней среды.

Поскольку малые иностранные банки специализируются на своей территории, то проникнуть на российский рынок могут только крупные банки. Эти банки, в свою очередь, обладают заинтересованностью в крупных проектах, то есть они, вероятнее всего, не будут вытеснять местные российские банки. Так как большинство банков Свердловской области можно отнести к категории малых и средних (по российским меркам), то вступление в ВТО не вызовет притока иностранных конкурентов в их рыночную нишу.

Сегодняшнее положение дел подтверждает этот тезис. Из 128 иностранных банков, имевших на 1 октября 2002 г. лицензию на право банковской деятельности в России, 88 относятся к г. Москве, то есть претендуют на статус крупных национальных банков. [25]

Однако существуют и исключения. Например, в Свердловской области действует филиал иностранного КМБ-банка, который специализируется на кредитовании малого бизнеса и получает положительную прибыль от этих операций. Он занимает достаточно большую часть этого сегмента рынка, что можно объяснить только пассивностью местных банков, которые не могут своевременно определять прибыльные ниши и активно их осваивать. Есть и другие иностранные банки, могущие составить конкуренцию региональным в секторе ритейла. К ним относятся, например, "Райффайзенбанк Австрия" и Bank Societe Generale Vostok.

Спектр услуг, предлагаемых российскими банками, незначительно отстает от предложения иностранцев (возможно, за исключением различных типов кредитных услуг). Российские банки даже имеют преимущество в осуществлении операций для своих клиентов в обход налогового и валютного законодательства.

Недостатком в коротком периоде и преимуществом в длительном для иностранных банков является их строгая приверженность букве закона, чем, вероятно, не всегда отличаются российские банки.

Существует не так много сфер, привлекательных для иностранных банков. Эти банки занимаются в основном обслуживанием западных клиентов и ограниченными инвестиционными проектами.

Отсутствие макроэкономической стабильности и значительные риски снижают привлекательность российского рынка для иностранных банков. С этой точки зрения, представляется маловероятным какое-либо их проникновение в Свердловскую область.

Более правдоподобно следующее: иностранные банки будут проникать в Россию для того, чтобы захватить развивающийся рынок, когда на нем еще нет значительной конкуренции. Сейчас в России удельный вес банковских активов по отношению к ВВП приблизительно составляет всего 22%. В Великобритании данный показатель - 65%, в Польше - 49%. Это как раз говорит о наличии свободного пространства на рынке банковских услуг в России. После внедрения на российский рынок иностранные банки могут получить выгоды от обладания рыночной властью при условии экономического роста в России.

Из анализа пространственного расположения банков с иностранными инвестициями можно сделать вывод, что Уральский федеральный округ (в том числе Свердловская область) не находится на первом месте среди приоритетов иностранных банков. Следовательно, существуют причины предполагать, что при освоении российского рынка иностранными банками дело дойдет до Свердловской области не в первую очередь и будет существовать определенный временной промежуток для адаптации свердловских банков к либерализации сектора финансовых услуг.

Наиболее вероятным выглядит второй вариант развития событий: в Свердловской области не открывается иностранных банков, однако в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге наблюдается приток инобанков, банки начинают ощущать давление иностранных конкурентов, следствием чего становится перевод бизнеса на периферию. Данный сценарий кажется всё более реальным в связи с недавними событиями: смена собственников Уралсибсоцбанка (ныне МДМ-банк-Урал), продажа Уралпромстройбанка питерскому Промстройбанку. Складывается впечатление, что московские банковские структуры уже сегодня задумались о завтрашнем дне и начали принимать конкретные меры по выживанию.

Попробуем представить, что может измениться в результате прихода на рынок банковских услуг Свердловской области иностранного банка (банков) или, что более вероятно, московских банков.

Влияние прихода "посторонних" банков на банковский сектор Свердловской области во многом зависит от того, какая рыночная структура сложилась в этом секторе.

В случае достаточно конкурентной рыночной среды либерализация вряд ли может существенно повлиять на ее характеристики. Напротив, в случае, когда рыночная структура характеризуется высоким уровнем монопольной власти, либерализация в банковском секторе может вызвать существенное снижение цены банковских услуг и соответствующие изменения рыночной структуры банковского сектора. В табл. 3.1 приведены основные показатели рыночной власти банковского сектора России и Свердловской области.

Таблица 3.1

Показатели рыночной власти банковской системы Свердловской области и России[[1]](#footnote-1)\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Банки Свердловской области | 9 крупнейших российских банков по объему чистых активов |
| Балансовая прибыль на собственный капитал, среднеарифметическая | 0,1801 | 0,0797 |
| Балансовая прибыль на собственный капитал, средневзвешенная по активам | 0,1599 | 0,0748 |

Источник: Региональные экономические аспекты присоединения России к соглашениям ВТО: Свердловская область. Бюллетень Института прикладных исследований, Екатеринбург.– 2002.– Выпуск 1

Рыночная структура банковского сектора в Свердловской области (за исключением крупных иногородних банков) не может быть отнесена ни к высококонкурентной, ни к монопольной. Можно предположить, что наиболее близкой стандартной рыночной структурой такого рода может быть квазиконкурентный рынок. Его главные особенности: присутствие небольшого числа фирм, поведение которых ориентировано на установление цены услуг, дающей только нормальную прибыль.

Рыночная среда местных свердловских банков более конкурентна, чем ниша крупных национальных банков. 17%-ая рентабельность собственного капитала банков Свердловской области (без учета вмененных издержек) не может служить сигналом для иностранных банков о хороших перспективах на банковском рынке.

Иностранные банки не могут рассматриваться как элемент, способный значительно усилить конкуренцию в Свердловской области, поскольку конкуренция уже существует. Тем не менее, можно существенно укрепить стабильность и надежность финансовой системы за счет развития в Свердловской области рынков и институтов (например, таких, как страховые и пенсионные фонды и т.д.), которые смогли бы конкурировать с банками за возможность управления сбережениями в экономике.

Более привлекательным рынок банковских услуг Свердловской области является для банков Центра.

Для того, чтобы выяснить, какие последствия ожидают банки Свердловской области и что им следует предпринять, чтобы успешно конкурировать с иностранными или столичными банками, проведем SWOT-анализ. Его результаты должны помочь нам ответить на следующие вопросы:

* какими возможностями обладают региональные банки?
* какие опасности для них наиболее реальны?
* какие имеются конкурентные преимущества и как использовать их с наибольшей отдачей?
* и, наконец, какие имеются слабые стороны деятельности, и как их можно минимизировать?

Итак, сильные стороны региональных банков – это хорошее знание местного клиента, его потребностей, высокая скорость принятия решений и обработки информации, наличие долговременных партнерских связей.

Слабые стороны – невысокая репутация, часто не имеют доступа к современным западным технологиям и «ноу-хау», не обладают достаточными средствами для кредитования крупных проектов.

Возможности – с одной стороны, наращивать капитал, либо укрупняться, чтобы составить конкуренцию столичным банкам; с другой стороны – специализироваться, позиционировать себя как банк для определенного круга клиентов, осваивать новые виды работы в секторе ритейла.

Угрозы – попытки московских или иностранных банков проникнуть в розничную нишу.

Следующий этап SWOT-анализа – построение SWOT-матрицы, которая представлена в прил. 3.

После того, как мы определили основные сильные стороны, слабые стороны, угрозы и возможности региональных банков, определим степень влияния каждого из этих факторов. Для этого построим матрицу, в которой степень влияния фактора обозначена коэффициентом от 1 до 5, где 1 обозначает самую слабую степень влияния, а 5 – самую сильную. Данная матрица представлена в прил. 4.

Поскольку главной угрозой для банков является проникновение в их нишу, следует рассмотреть сферы, в которых развернется основная конкуренция.

Кредитование предприятий. Российские банки в настоящее время не могут полностью удовлетворить инвестиционный спрос предпринимателей, поэтому иностранные банки просто удовлетворят избыточный спрос. Однако могут произойти и более глубокие структурные изменения: иностранные банки будут специализироваться на кредитовании крупных проектов (предоставлении "длинных денег"), а российские банки - на краткосрочных операциях по финансированию оборотного капитала предприятий. Развитие событий по данному сценарию может произойти и с приходом "москвичей", чьи финансовые возможности гораздо шире возможностей региональных банков.

Схемы работы иностранных банков с российскими предприятиями будут различны. Какая-то часть российских предприятий, в основном, крупные экспортеры, будут работать с ними напрямую. Иностранные банки вряд ли будут открывать свои филиалы в небольших населенных пунктах, поэтому, скорее всего, они будут договариваться с отечественными банками о трансляции через них своих денежных средств. Пока этим занимаются только некоммерческие банки, например, Европейский банк реконструкции и развития.

Расчетно-кассовое обслуживание. Иностранные банки будут специализироваться на обслуживании предприятий с иностранными инвестициями на территории Свердловской области и импортных операциях. Следовательно, в случае увеличения числа иностранных компаний на рынке Свердловской области произойдет возрастание значения иностранных банков. Российские банки сосредоточатся на обслуживании внутренних сделок. Таким образом, рынок будет частично разделен на сегменты. Тем не менее, комиссионные доходы российских банков могут сократиться из-за иностранной конкуренции и увеличения эластичности спроса на услуги российских банков. Банки Центра также могут привлечь на себя основную часть крупной клиентуры.

Прием депозитов от населения. Иностранные банки имеют достаточно стабильные и большие источники привлечения средств на Западе, где у населения достаточно высокие доходы (следовательно, и сбережения) и депозиты обходятся банкам довольно дешево. Значит, у иностранных банков мало стимулов осуществлять инвестиции в инфрастуктуру по работе с населением. Вероятно, монополия Сбербанка на рынке депозитов останется неизменной. В ситуации с приходом московских банков, напротив, усилится конкурентная борьба за рынок вкладов населения. Даже Сбербанк может несколько утратить свои позиции.

Прием сбережений организаций. Вступление в ВТО не даст иностранным банкам каких-либо преимуществ в борьбе за деньги организаций, если российским юридическим лицам не будет разрешено свободно приобретать иностранную валюту для временного хранения средств. Столичные банки, вероятнее всего, смогут составить конкуренцию региональным.

Итак, как мы выяснили, у региональных банков есть две возможности для развития: специализация, либо наращивание капитала и укрупнение. Рассмотрим данные возможности поподробнее.

Сначала рассмотрим процесс укрупнения. Возникает логичный вопрос: как укрупняться? Ведь одного желания увеличить масштабы деятельности и размер своего банка мало: этому, в первую очередь, мешают собственные финансовые возможности, а также существующая на рынке конкуренция. Поглощать более мелкие банки достаточно сложно из-за политических соображений и соображений целесообразности. Наиболее приемлемо на наш взгляд пойти по пути слияния, объединения.

Обратимся к имеющейся у нас структуре банковского сектора области (прил. 5).

Итак, структура банковской системы такова: ядро ее составляют банковские группы и независимые банки. Один сегмент – банки власти. Второй – крупный, обладающий мощным потенциалом, но не имеющий четких долгосрочных целей сегмент – банки, подконтрольные промышленным группам.

Ответ на вопрос, как проводить укрупнение банков области, и надо искать, на наш взгляд, в соединении менеджерского потенциала профессиональных банкиров и финансового ресурса крупного промышленного капитала, а затем приплюсовать к ним финансовый ресурс населения.

Очевидно, что простое, механическое сложение желаемого результата не даст, промышленный капитал переварит "независимых", в результате чего образуются еще более разросшиеся кэптивные банки. На это мало кто согласится. Лучший путь – смена интересов собственников.

Сегодня у промышленного капитала нет альтернативы в лагере "независимых" банков. Лишившись собственных банков, промышленный капитал должен получить лучшее по уровню управление своими финансами в другом банке. И не только по профессиональному уровню, но и по рискам, по степени доступа на финансовые рынки и т.д. Много ли таких банков в области? Единицы. За "один день" их количество не умножить, нужно время, чтобы эти структуры сформировались.

Но и дожидаться, пока произойдет естественный отбор и в благородной конкурентной борьбе победят "независимые", напрасно. Ведь они, как мы помним, не обладают ни крупным финансовым ресурсом, ни возможностями для увеличения капитала, кроме разве что собственной прибыли.

Не исключено, что собственникам будет выгоднее просто владеть акциями банка, нежели пытаться заставить действовать его в своих интересах. В этом случае простое владение акциями банка для промышленной группы становится более выгодной инвестицией, нежели контроль в собственных интересах. Получаем сильный стимул для формирования на базе сегодняшних кэптивных банков структур нового уровня. Первое время они смогут опираться на потенциал "родителя", но постепенно будут вынуждены пуститься в свободное плавание. Промышленному предприятию достаточно просто продать подконтрольный банк крупному (относительно) независимому в обмен на небольшой пакет последнего, что позволит ему выйти на более масштабные финансовые программы и избавиться от "головной боли" в виде непрофильных активов.

Если еще раз внимательно посмотреть на структуру собственности свердловских банков, можно представить не один возможный пример такого варианта.

В качестве альтернативы можно использовать создание на базе независимых банков холдингов, примером такого явления может стать существующий Уральский финансовый холдинг, кстати, включивший в свою структуру банк соседней области.

Теперь рассмотрим процесс специализации. На наш взгляд, только отказавшись от неоправданных расходов по операциям, на которые нет адекватного спроса, и сконцентрировавшись на быстром и качественном решении специфических (а поэтому иногда излишне трудоемких и затратных) задач "своего" клиента.

Можно предположить, что на месте универсальных банков возникнут специализированные, заостренные скорее всего на обслуживании частных лиц, мелкого и среднего бизнеса. Доля действительно крупных клиентов в бизнесе свердловских банков в любом случае будет сокращаться.

Рассмотрим сферы деятельности, на которых можно сконцентрироваться региональным банкам.

Прежде всего это рынок потребительского кредитования и кредитование малого и среднего бизнеса. Этот рынок, по оценкам экспертов, будет развиваться быстрыми темпами и представляет собой перспективную нишу.

В настоящее время остается не развитым рынок ипотечного кредитования. В расчетно-кассовом обслуживании региональным банкам нужно будет сосредоточиться на обслуживании внутренних сделок. Иностранные (инорегиональные) банки будут специализироваться на обслуживании предприятий с иностранными инвестициями на территории области и импортно-экспортных операциях. Таким образом, рынок будет частично разделен на сегменты.

Возможен вариант специализации местных банков на приеме вкладов населения, поскольку иностранные банки мало в этом заинтересованы, но с другой стороны не следует забывать о монополисте Сбербанке, который так просто свои позиции сдавать не намерен, да и столичные банки не против привлечения ресурса на данном рынке. Как вариант можно рассмотреть специализацию на выпуске и обслуживании пластиковых карт, в последнее время очень развиты зарплатные проекты. Хотя это, скорее всего, короткие ресурсы, но можно разработать более гибкие схемы, способствующие "оседанию" зарплатных средств на карточных счетах.

Еще одним направлением деятельности региональных банков может послужить финансовый консалтинг. Данный сегмент рынка в области принадлежит консалтинговым и аудиторским фирмам, однако накопленные знания об экономике региона и её участниках могут поспособствовать местным банкам в выходе на этот рынок.

Также можно предложить несколько видов банковских продуктов:

* развитие системы банковских пластиковых карт, внедрение оборудования в торговой сети, создание единого регионального процессингового центра, зарплатные проекты;
* развитие системы синдицированного кредитования;
* развитие автокредитования.

Очень важным является создание системы гарантирования вкладов населения, что позволит повысить доверие населения, то есть одного из наиболее перспективных клиентов, к региональным банкам.

## 3.3 Достаточность розничной ниши для выживания региональных банков

После того, как мы сделали вывод, что региональным банкам стоит сосредоточиться на секторе ритейла, возникает закономерный вопрос – достаточно ли будет этого сектора для того, чтобы банки успешно работали и получали необходимую прибыль. Будет ли этот рынок развиваться или работа на нем бесперспективна? Попробуем ответить на эти вопросы. Сначала рассмотрим структуру пассивов банков Уральского региона в динамике, она представлена на рис. 3.1 и 3.2.

Рис. 3.1 Структура пассивов банков УрФО на 1 января 2003 года

Рис. 3.2 Структура пассивов банков УрФО на 1 ноября 2003 года

Увеличение срочных вкладов населе­ния значительно опережает все другие виды пассивов. Их объем с начала года вырос в уральских банках на 65%. В струк­туре пассивов частные вклады заняли первое место, отодвинув на второй план средства на расчетных счетах. Чтобы проиллюстрировать это примерами, рассмотрим перечень из 10 банков с наибольшим объемом срочных вкладов физ. лиц., приведенный в табл. 3.2.

Таблица 3.2

10 банков с наибольшим объемом вкладов физических лиц

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Банк | Город | Вклады физ. лиц, млн. руб. | Прирост |
| на 01.01.03 | на 01.11.03 | абсолютный | % |
| Уралсиб | Уфа | 6078 | 7809 | 1731 | 28 |
| Сургутнефтегазбанк | Сургут | 3327 | 5024 | 1697 | 51 |
| УБРиР | Екатеринбург | 2178 | 3274 | 1096 | 50 |
| Северная казна | Екатеринбург | 1945 | 2983 | 1038 | 53 |
| Уралвнеш-торгбанк | Екатеринбург | 1252 | 2272 | 1020 | 82 |
| Челиндбанк | Челябинск | 1135 | 1762 | 628 | 55 |
| Запсибком-банк | Салехард | 1249 | 1638 | 389 | 31 |
| Ханты-Мансийский банк | Ханты-Мансийск | 565 | 1440 | 874 | 155 |
| Уралпром-стройбанк | Екатеринбург | 876 | 1396 | 520 | 59 |
| Югра | Мегион | 995 | 1389 | 393 | 40 |

Источник: Эксперт-Урал.–2004.–№8

Этот пассив имеет самую высокую цену для банков: она складывается не только из процентных ставок, но и из накладных расходов (зарплаты персонала, аренды, оборудования и содержания помещений, работы с наличностью). Однако есть и плюсы: стабильность, большие сроки, потенциал роста. Совокупность частных вкладов, состоящая из многих мелких, представляет собой пассив, наиболее пригодный для долгосрочного кредитования. В настоящее время средний срок вклада – около 200 дней, в то время как средний срок средств юридических лиц лишь 100 дней, а средний срок кредитов приближается к 300 дням.

Вклады имеют значительный потенци­ал роста: во-первых, увеличиваются реаль­ные доходы и сбережения населения, во-вторых, значительная часть сбережений по-прежнему находится в наличной фор­ме, в том числе в иностранной валюте. Вступление в силу недавно принятого за­кона «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» сможет в ближайшем бу­дущем значительно изменить конкурент­ную среду. Население более активно по­несет деньги в банки. Условия принятия банков в систему гарантирования пока не определены: вполне возможно, в скором времени будет два уровня конкуренции на этом рынке – между банками, входящи­ми в систему, и не входящими в нее. На рис. 3.3 представлена динамика роста срочных вкладов населения у трех крупнейших держателей вкладов физических лиц.

Рис. 3.3 Динамика роста срочных вкладов населения у 3 крупнейших держателей средств физ. лиц (тыс. руб.)

Средства физических лиц до востребования, значительная доля которых лежит на «пластиковых» счетах, достаточно ста­бильны, как и срочные вклады. Их при­рост более скромен и на фоне других пас­сивов доля сократилась, хотя успехи от­дельных банков значительно превышают средний уровень.

Конкуренция банков на рынке ресур­сов носит преимущественно неценовой характер. По обязательствам до востребо­вания (расчетным счетам и средствам на пластиковых картах) платятся невысокие проценты (0 – 5% годовых), незначитель­но отличающиеся в разных банках. Сроч­ные средства хоть и платные, но размер процентной ставки значим для клиентов лишь при прочих равных условиях.

Наиболее чувствительны к измене­нию процентной ставки срочные вклады физических лиц. Однако и здесь на выбор банка ставки влияют не в первую очередь.Люди, предпочитающие высокую надеж­ность или просто не доверяющие в силу различных причин коммерческим бан­кам, идут в Сбербанк, ставки в котором всегда ниже.

Повышенные ставки по вкладам сами по себе не дают результата. Для успешной работы на рынке важен имидж кредитно­го учреждения, который складывается из нескольких составляющих: величины банка (места в рейтингах), рекламы, эф­фекта присутствия банка в городе. Без многолетней постоянной рекламной кам­пании банки не смогли бы привлекать средства клиентов.

Теперь рассмотрим активную составляющую, то есть кредитование физических лиц. По данным Централь­ного банка РФ, объем банковских кредитов частным лицам в федераль­ном масштабе вырос за девять месяцев 2003 года на 78,8% и достиг к 1 октября 252,1 млрд рублей. Из них 29,2 миллиар­да (11,6%) – доля Уральского федерального округа. Регио­нальная тенденция совпадает с общероссийской: в УрФО портфель банковских креди­тов гражданам увеличился на 80,2%. Уже сейчас очевидно: в 2003 году объемы кредитова­ния физических лиц (рознич­ного кредитования) как ми­нимум удвоились. В насту­пившем году процесс пойдет, очевидно, еще быстрее.

На первый взгляд, рынок розничного кредитования развивается бурно, всерьез покушаясь на монополию Сбербанка России. Банки, еще вчера интересовавшиеся частными лицами исключи­тельно как источником бо­лее-менее стабильных пасси­вов (депозитов), в массовом порядке выходят в различные сегменты кредитования физических лиц.

Лучшие корпоративные за­емщики все чаще кредитуют­ся на Западе и в избранных федеральных банках, пользу­ются инструментами фондо­вого рынка, снижая долю банковских займов в структуре привлеченных средств. Следовательно, региональным банкам не остается иного выхода, как выходить на розничный рынок, хоть работа на нем сопряжена с большими затратами (нужны технологии, инфраструктура), а также рисками – немногие люди имеют официальный доход, а значит кредитовать приходится почти вслепую. Каковы же основные направления работы с физическими лицами?

Прежде всего, это кредитные программы в рамках зарплатных проектов, реализуемых через пластиковые карты. Эта схема позволяет сводить риски к минимуму: во-первых, поручителем по займам своим работникам выступает предприятие-ра­ботодатель (а это проверен­ный клиент), во-вторых, банк имеет прямой доступ к зар­плате заемщика, что служит некой страховкой.

Далее, сейчас очень многими банками активно внедряется автокредитование. Здесь предложение намного превышает спрос. У автокредитования есть множество плюсов. Здесь можно отследить целе­вое использование кредита, есть залог, страховка. К тому же машина – легко реализу­емый залог, с ним удобно иметь дело, в том числе в слу­чае судебных разбирательств. Понятно, что под залог авто­мобиля можно не требовать с заемщика справку о зарплате, и это – очевидное преимуще­ство для всех, кто включен в цепочку автокредитов: не только потенциальных заем­щиков и кредиторов, но и ав­тосалонов и страховых ком­паний.

Что касается ипотечного кредитования, то существует множество препятствий для его развития. Одно из них – несоответствие доходов населения и цен на недвижимость. А выдавать длинные кредиты (хотя бы на 3–5 лет) в массовом масштабе сегодня не способен практически ни один банк. К тому же многие вопросы на законодательном уровне остаются неурегулированными. Поэтому ипотечное кредитование сегодня развивается точечно, с многочисленными оговорками.

Ну и конечно, есть потребительское кредитование. Хотя для банков оно достаточно хлопотно, неудобно, приходится иметь дело с сравнительно небольшими суммами, однако доход от таких операций окупает и затраты и риски даже с учетом невозврата кредитов.

В целом большинство специалистов предсказывают настоящий бум на рынке розничного кредитования, а значит региональным банкам будет чем заняться, даже если они потеряют часть корпоративной клиентуры.

## 3.4 Некоторые подходы к оценке готовности вступления региональных банков в ВТО

Оценить готовность вступления кредитных организаций области в ВТО можно на основе сопоставления основных условий функционирования российских и иностранных банков на территории РФ. На этой основе рассчитать возможные негативные изменения финансовых результатов работы кредитных организаций, действующих на территории области, в условиях их свободной конкуренции с иностранными банками на рынке банковских услуг. Затем рассчитать эти показатели по трем вариантам развития (пессимистичный, реалистичный и оптимистичный) в сравнении с эталонным значением данного показателя, который обеспечит наибольшую рентабельность банковской деятельности.

Сравнение следует проводить прежде всего с показателями развитых стран (США, Германия, Франция, Великобритания), так как конкуренции с ними региональным банкам следует опасаться больше всего.

По предварительным оценкам действующей в настоящее время законодательной и нормативной базы, а также макроэкономической ситуации в РФ в сравнении с развитыми странами, можно ожидать, что для свободной конкуренции российских и иностранных банков потребуется привести в определенные границы несколько очень важных показателей. Сначала рассмотрим такие показатели как уровень инфляции в развитых странах, обязательные резервные требования и ставка рефинансирования, установленные центральными банками. Все показатели приведены в сравнении с аналогичными показателями России (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Макроэкономические показатели развитых стран в сравнении с Россией

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страна | Резервные требования | Ставка рефинансирования | Инфляция |
| США | 2% | 1% | 2% |
| Германия | 2% | 2,5% | 1,1% |
| Франция | 2% | 2,5% | 2% |
| Великобритания | 2% | 3,75% | 0,5% |
| Россия | 7-10% | 14% | 12% |

Можно предположить, что для многих групп кредитных организаций граничные значения этих условий могут находиться в пределах более или менее близких к следующим значениям, рассмотренным в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Расчеты изменений общих показателей банковской деятельности по вариантам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименованиепоказателей | Эталонное значение (рентабель-ность = 20-25%) | Варианты |
| пессимис-тичный (рентабель-ность = 0-5%) | реалис-тичный (рентабель-ность = 10-15%) | оптимис-тичный (рентабель-ность = 15-20%) |
| 1. Обязательные резервные требования Банка России (в % от объема привлеченных средств) | 0% | 7-8% | 4-5% | 2-3% |
| 2. Ставка рефинансирова-ния Банка России | 4% | 10-12% | 7-8% | 5-6% |
| 3. Инфляция | 2% | 8-10% | 5-6% | 3-4% |

Вторая группа показателей, более важная, характеризует деятельность кредитных организаций с экономической точки зрения.

Рассмотрим экономические показатели деятельности иностранных банков, работающих в России, так как прежде всего экспансии на региональный рынок следует опасаться именно с их стороны. Данные приведены в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Экономические показатели деятельности иностранных банков, работающих в России

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название банка | Уставный капитал (тыс. руб.) | Качество кредитного портфеля | Рентабель-ность активов | Рентабель-ностьуставного капитала |
| Креди Лионэ Русбанк | 240000 | 99,9% | 6,6% |  2,0% |
| Банк Сосьете Женераль Восток | 222350 | 100% | 6,7% |  84,6% |
| Дрезднер Банк | 727320 | 93,6% | 5,6% |  61,1% |
| АБН Амро Банк | 677505 | 98,9% | 5,7% | 121,9% |
| Райффайзен Банк Австрия | 1004000 | 96,8% | 3,3% | 139,9% |

Далее рассмотрим те же показатели для некоторых региональных банков (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Экономические показатели деятельности региональных банков

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название банка | Уставный капитал (тыс. руб.) | Качество кредитного портфеля | Рентабель-ность активов | Рентабель-ностьуставного капитала |
| Северная казна | 227000 | 97,3% | 4,5% | 100,9% |
| Уралвнешторгбанк | 160000 | 98,7% | 1,6% |  46,0% |
| Свердлсоцбанк | 104546 | 91,6% | 0,8% |  13,9% |
| Уралпромстройбанк | 200000 | 95,5% | 1,5% |  23,4% |
| Банк24.ру |  32200 | 98,0% | 0,1% |  0,9% |

Далее проанализируем данные показатели по трем вариантам развития событий (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Расчет изменений экономических показателей деятельности банков

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименованиепоказателей | Эталонное значение  | Варианты |
| пессимис-тичный  | реалис-тичный  | оптимис-тичный  |
| Уставный капитал (тыс. руб.) | Свыше 150 | 50-100 | 100-150 | Свыше 150 |
| Качество кредитного портфеля (%) | 90-95 | 60-70 | 70-80 | 80-90 |
| Рентабельность активов (%) | 5-10 | Меньше 2 | 2 | 2-5 |
| Рентабельность уставного капитала (%) | 50-60 | 30-40 | 50-60 | 60-70 |

На основе данных групп показателей, рассчитанных по трем вариантам развития событий, можно сделать предварительные выводы о том, готовы ли кредитные организации Свердловской области к вступлению в ВТО, что еще предстоит предпринять в данном направлении как самим банкам в своей деятельности, так и органам власти в области законодательной базы, а также Банку России в области надзора и контроля за банками.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Принятое политическое решение о присоединении России к ВТО в принципиальном плане аргументировано тем, что оно будет способствовать:

1) целостному законченному правообеспечению цивилизованного рыночного развития российской экономики;

2) широкомасштабному привлечению иностранного предпринимательского капитала (прямых инвестиций);

3) повышению (в перспективе) конкурентоспособности российской экономики;

4) улучшению структуры экспорта и импорта товаров и услуг.

Однако автоматическая реализация потенциальных "плюсов" присоединения к ВТО исключена. Властям и предпринимательскому корпусу придется осваивать новые "правила игры", в том числе на внутреннем рынке. В значительной степени баланс "плюсов" и подробно охарактеризованных выше "минусов" будет зависеть от того, насколько эффективно станет проводиться торгово-экономическая политика России (которую еще только предстоит разработать) равно как и непосредственно связанная с ней промышленная политика. Необходимо также научиться пользоваться всем арсеналом инструментов отстаивания экономических интересов России. Главное, в конечном счете, состоит в следующем: потенциальные преимущества членства в ВТО "заработают" лишь в случае скорейшего реструктурирования промышленности – тщательно выверенного определения приоритетов индустриального развития и оказания адресной поддержки наиболее перспективным или крайне необходимым отраслям и производствам, правомерность которой придется отстоять, "выторговать" в ходе сложного переговорного процесса.

В общем, к обретению статуса члена ВТО, открывающего для России возможность участвовать в экономической жизни всего мира, надо тщательно и планомерно готовиться, и эта абсолютно необходимая подготовительная работа займет еще ряд лет. Если же мы и дальше будем придерживаться установленных самими для себя жестких сроков присоединения, то можем проиграть партнерам по переговорам и поставить собственную промышленность в катастрофические условия.

В банковской среде требуется многого достичь и добиться. Поэтому задача банковского сообщества – продолжить диалог с представителями власти и бизнеса, с партнерами из других стран, с целью убедить их, что утрата самостоятельности в банковской сфере – это слишком высокая цена в обмен на обещания денег "много и сразу". Многое еще предстоит изучить, взвесить, и, не ставя под сомнение необходимость вступления ВТО, необходимо, как можно в более полной мере учесть все негативные последствия и заранее быть готовым к неблагоприятному ходу событий.

Региональному банковскому сектору предстоит задуматься о своем будущем уже сегодня, определить свое место в меняющейся экономике, приложить все усилия для того, чтобы составить конкуренцию иностранным банкам. Это может быть сделано, в частности, с помощью методов, предлагаемых в данной дипломной работе. Также для банков очень важно определить, готовы ли они к вступлению в ВТО, причем не только по качественным, но и количественным показателям. Это может быть сделано с помощью приведенной в дипломной работе методики. В любом случае, задуматься о своем будущем банкам стоит уже сегодня.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Барковский Н. Д. Мемуары банкира, 1930–1990.–М., Финансы и статистика, 1998
2. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности.: Учебное пособие.–М.: Консалтбанкир, 2000
3. Попков В. В. Банки на переходе.–М.: Дека, 2001
4. Попков В.В. Россия и всемирная торговая организация: перспективы банковского сектора. Конспект лекций
5. Ясин Е. Г. Российская экономика: истоки и панорама рыночных реформ. М.: ГУ ВШЭ, 2002
6. Бюллетень банковской статистики.–2004.–№3
7. Верников А.В. Оценка масштабов присутствия иностранных банков//Деньги и кредит.– 2002.–№1
8. Годин Ю. Вступление России в ВТО: «за», «против», «надо тщательно подготовиться» // Экономические стратегии.–2002.–№3
9. Горбань М., Гуриев С., Юдаева К. Россия и ВТО: мифы и реальность// Вопросы экономики.– 2002.–№2
10. Кто возьмет банк? // Эксперт-Урал.–2004.–№11
11. Куцобин А.П., Глазьев С.Ю. Последствия присоединения России к ВТО для отечественной промышленности: Обоснование методики оценки// Российский экономический журнал.– 2002.–№1
12. Ливенцев Н. Лисоволик Я. Региональные аспекты присоединения России к ВТО// Мировая экономика и международные отношения.–2002.–№5
13. Материалы конференции «Российский банковский сектор и мировая финансовая система: перспективы взаимодействия и сотрудничества». Сочи, 4-6.09.2003 г.
14. Мехряков В., д.э.н., вице-президент Уралвнешторгбанка. Развитие рынка банковских услуг после вступления России в ВТО // Вопросы экономики.–2002.–№8
15. Наговицин А. Г. ВТО: плюсы и минусы для России. // Бизнес и банки.–2003.–№16
16. Нужны ли российскому рынку капиталы иностранных банков? // Аналитический банковский журнал.–2003.–№8
17. Пахомов А. Договоренности Уругвайского раунда и эволюция ВТО// Вопросы экономики.–2000.–№8
18. Перспективы существования и развития в России региональных банков // Аналитический банковский журнал.–2003.–№1
19. Попков В. В., Шемпелев В. А. ВТО и Россия – системный кризис присоединения. // Аналитический банковский журнал.–2002.–№10
20. Регионалы ставят на розницу// Эксперт-Урал.– 2003.–№14
21. Реформа интересов// Эксперт-Урал.– 2003.–№5
22. Рубченко М. Год на размышление// Эксперт.– 2002.–№13
23. Стандартный тест // Эксперт-Урал.–2004.–№8
24. Финансист: титан и стоик // Эксперт-Урал.–2004.–№7
25. Фрадков П. Системные условия присоединения России к ВТО: баланс потерь и приобретений // Инвестиции в России.–2003.–№10
26. www.cbr.ru – представительство Банка России в сети Интернет
27. www.wto.ru
28. www.wto.ru – информационное бюро по присоединению России к ВТО. Информационный бюллетень №6, июль-август 2002
29. www.wto.ru – присоединение России к ВТО для сектора услуг. Финансовые услуги
1. \* доля каждого банка рассчитана по активам. [↑](#footnote-ref-1)