

В.В. Попков, д-р экон. наук, проф.,
С.А. Дорофеев, аспирант
Екатеринбург, ГОУ ВПО УГТУ-УПИ

ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Статья описывает экономические последствия вступления России в ВТО с точки зрения банковского сектора: какое место смогут занять региональные банки при появлении на рынке крупных иностранных игроков. В работе рассмотрены риски и экономические последствия процесса интеграции, а также конкурентные преимущества региональной банковской сети, которые могут сыграть в будущем немалую роль для сохранения ее самостоятельности и дальнейшего успешного развития в рамках ВТО.

Что ждет нашу банковскую систему?

В российской банковской системе сложилась парадоксальная по мировым меркам ситуация, которая несет в себе угрозу национальной экономической безопасности страны.

Еще полтора года назад на долю банков Центра (Москва, Московская область) приходилось 82 % от совокупного капитала. К настоящему моменту доля банков Центра как в совокупных активах, так и в совокупном капитале увеличилась до 84 %. При этом доля регионов в промышленном производстве по-прежнему 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.

При таких диспропорциях вступление России, формально имеющей статус страны с рыночной экономикой, в ВТО вызывает тревогу за последствия для национальной банковской системы. Тем более, что ВТО предполагает ввести наиболее жесткие правила именно в отношении развитых стран. 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. В начале 90-х гг. была предпринята попытка ограничить присутствие иностранного капитала в банковской системе России уровнем 12 %. Но ввиду нестабильности финансово-кредитной системы страны крупнейшие мировые банки воздерживались от интервенции, ограничиваясь так называемым "стратегическим присутствием". Однако теперь, когда в экономике России наметилось оживление, а резервы Центробанка давно превысили 100 млрд. долл., картина

может резко измениться: следует ожидать повышения привлекательности российского рынка для иностранных банков. И наших партнеров сейчас не устраивает даже 25 %-ная квота иностранных банков в совокупном банковском капитале, предусмотренная российскими обязательствами. Например, представители Европейской комиссии говорят уже о необходимости 30 %-ной доли при вступлении, 50 %-ной 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, – порог установлен в 3000 долл. Можно предположить, что в зарубежные банки перейдет наиболее серьезная клиентура. Российским же банкам придется только наблюдать за течением событий. Вопрос о существовании самостоятельной, независимой отечественной банковской системы вновь останется открытым.

Меры по давлению на российский бизнес через кредитную политику можно привести уже 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.

Все более нарастает системная угроза – концентрация банковских рисков. Этот сценарий известен. Страна становится более привлекательной для инвестиций, прежде всего портфельных. Инвесторы потребуют стабилизации валюты, и она будет произведена. Появятся прогнозы о незыблемости курса на 5-10 лет, и, исходя из этого, будут верстаться финансовые планы и определяться структура пассивов без боязни долларовых или еврозаймов. Национальная ориентированная на внутренний рынок промышленность будет конкурировать с иностранными товарами. Практика показывает, что при стабильном курсе местный потребитель отдает предпочтение импорту.

Экспортно-ориентированная промышленность тоже пострадает, так как издержки внутри страны будут расти (об этом позаботятся наши партнеры), а чтобы их уменьшить, надо будет проводить модернизацию ценой в десятки и сотни миллиардов долларов, которые будут предоставлены иностранными банками (но только для строго определенных отраслей, прежде всего сырьевых, где залогами являются будущие поставки сырья). При стабильной валюте сбережения населения будут храниться в основном в рублях. При возникновении очередного глобального кризиса (а от этого нельзя застраховаться) капиталы «побегут» и «стабилизация» закончится, как всегда, неожиданно.

Результат известен: разорение банков, прежде всего тех, на которых сконцентрированы риски, девальвация и обнищание населения. И никакое членство

в ВТО здесь не поможет. Аргентина, Бразилия, Турция, которые прошли через это, являлись членами ВТО¹⁰.

Решение кризисных проблем потребует денег – и много денег: стабилизационный фонд будет очень быстро израсходован. Значит, государству придется прибегать к внешним заимствованиям, и внешний долг, который только-только стал снижаться, вновь будет расти.

Известно, что коммерческие банки являются неэмиссионным источником генерирования денег в экономике. Эта функция достигается благодаря действию известного эффекта мультипликативного расширения депозитов. Коммерческие банки России в 2001 году произвели две пятых вновь образованной рублевой денежной массы в российской экономике. Остальную эмитировал Центральный банк РФ. В развитых странах, имеющих свободно конвертируемую валюту, этот показатель намного больше за счет включения в производство «их» денег экономик других, прежде всего развивающихся стран.

Иностраный банк, работая в России, основной объем операций – и по принятию депозитов, и по выдаче кредитов – будет стремиться выполнять в свободно конвертируемой валюте. Это вполне объяснимо – никто из зарубежных банков не заинтересован в том, чтобы нести вдобавок ко всем российским рискам еще и риски курсовые.

Таким образом, будет наблюдаться расширение денежной массы за счет иностранных банков; просто увеличиваться будет не рублевая, а валютная составляющая, и не за счет ресурсов страны, где находится «материнский» банк, а, так сказать, «на местном сырье» – валютных депозитах российских предприятий и населения. И чем больше в стране будет иностранных банков, тем больше будет «производиться» иностранной валюты. Более сильная – конвертируемая – валюта будет вытеснять более слабую – неконвертируемую. Нехватка рублей в экономике будет компенсироваться эмиссионным центром, будет расти инфляция, а курс рубля будет падать. В стране – доноре все будет наоборот – валюта этой страны будет укрепляться, инфляция снижаться.

Все рубли будут у ЦБ РФ и – немного – у населения. А доллары будут приходить и уходить подобно приливам и отливам, унося наши природные ресурсы и деньги.

Но самое главное и ключевое в этой новой вехе развития России – в другом. Наш кризис 1998 г. ничего не дал иностранцам – они почти ничего крупного не приобрели в российской промышленности. Для этого нужно, чтобы период «стабильной валюты» продлился дольше, кредиты, набранные у западных банков, были как можно крупнее и денег в западных банках-резидентах – как можно больше. Для этого необходимо иметь законодательную базу (чтобы забирать за долги собственность), реформу банковской системы, т.е. возможность перевода финансовых потоков в западные банки (понятно, что если корпорация набирает долларовые займы, то она и свои активы будет формировать в долла-

¹⁰ Экономические парадоксы или парадоксальная экономика?!/ Под ред. А.А. Куклина, А.Н. Дегтяревой. Екатеринбург: Уфа, 2005.

рах и хранить эти деньги в банках родины доллара), сокращение числа банков (западникам легче конкурировать или договариваться с десятью-пятидесятью крупными российскими банками, чем с тысячей региональных) и, наконец, возможность покупки земли. В итоге может быть следующее: во время стабильного курса крупные западные компании на средства, полученные от продажи своих товаров, скупают производства российских конкурентов и вытеснят внутренних производителей, а западные банки перехватят основные финансовые потоки экспортно-ориентированной промышленности.

Этот глобальный передел собственности и разделения труда уже вовсю идет в мировом масштабе, и вот, судя по всему, очередь дошла и до России.

Что делать? Развитие сети региональных банков

Сегодня российская банковская система находится в переходном состоянии между безмасштабной сетью с одним центром в Москве и распределенной сетью с несколькими центрами-концентраторами в регионах. По сути, мы переживаем переломный период, когда решается, по какому пути пойдет банковский сектор в ближайшем будущем.

Нетрудно предположить, что если будет продолжен курс на дальнейшую концентрации капитала в одном центре, то в кризисной ситуации «вывод из строя» одного этого узла приведет к разрушению всей системы.

Единственный выход – создание региональных центров-концентраторов, т.е. говоря научным языком, – создание безмасштабной сети. Это позволит существенно снизить концентрацию в одном центре и обезопасить всю банковскую систему при наступлении кризисной ситуации. Сделать это административным способом невозможно. Но нужно хотя бы не мешать наметившимся положительным тенденциям развития регионального банковского сектора: за три года (2002-2004) доля региональных банков в совокупном банковском капитале выросла с 10 до 12 %.

Как выжить, не будучи сильнейшим?

Понятие «*рыночная ниша*» ранее не упоминалось широко в банковской тематике, поэтому желательно понять, о чем именно будет идти речь. На наш взгляд, *рыночная ниша* – это совокупность однородных сегментов рынка. Например, сегментами рынка банковских услуг являются кредитование и прием депозитов от юридических лиц. Рыночными нишами можно в данном случае считать кредитование мелкого и среднего бизнеса и прием некрупных депозитов от юридических лиц, полученных на короткий срок. То есть, в отличие от сегмента рынка, понятие рыночной ниши определено введением особых условий как по объему, так и по характеристике клиентской базы, характеризующих определенное направление деятельности. Рыночная ниша тесно связана с клиентской базой. В связи с этим очевидна чрезвычайная сложность анализа банковских ниш, исходя из имеющегося материала. По балансовым данным невозможно выявить тип или те или иные особенности клиента (степень развитости, отраслевую направленность и особенно потребность в каких-либо услугах). Поэтому без специальных исследований получить картину о рыночных нишах вряд ли представляется возможным. Тем не менее определенную, несколько, может быть, размытую, проекцию рыночных ниш может дать изучение сегментов рынка.

Если упростить понятие рыночной ниши до определенного сегмента рынка, то, по мнению экспертов, мы хотя и не получим точные цифровые данные по банковским нишам, но увидим общую картину распределения банковских ниш по видам банков и тенденцию их заполнения. На региональные банки приходится значительная доля вкладов физических лиц, в том числе средства на карточных счетах, – значительно больше, чем на средние и малые московские банки. Малые региональные банки занимают значительную долю рынка потребительского кредитования. Уход данных банков с рынка лишит их клиентов возможности получить кредит.

В настоящее время доля региональных банков на рынке составляет 10 % от активов банковской системы, 11 % от кредитов, 10 % от привлеченных средств.

Региональные банки весьма разнородны по своим характеристикам. Можно выделить несколько типов региональных банков:

- независимые коммерческие банки, работающие на рынке. Цель деятельности – получение прибыли от банковских операций. Большая часть активов и пассивов этих банков не связана с владельцами банка;
- банки, входящие в финансово-промышленные группы. Основная цель деятельности – обслуживание интересов группы. Они имеют два подтипа: а) банковский (или финансовый) бизнес группы преобладает; б) преобладает промышленный бизнес. Крупнейшими клиентами таких банков являются предприятия группы, но они, как правило, не ограничивают свою деятельность рамками группы;
- дочерние банки крупных банков. По сути, представляют собой филиалы крупных банков. Деятельность подчинена интересам материнской структуры;
- банки, не сумевшие занять свою позицию на рынке. Не выдерживают конкуренции с другими банками. Цель деятельности – поддержание безубыточной деятельности, готовность к продаже;
- банки, представляющие собой инвестиционные фонды или брокерские компании для своих акционеров и клиентов. Отличительная особенность – узкий круг клиентов.

Отличить один тип банка от другого без индивидуального экспертного анализа практически невозможно. Банки 2, 3, 5-й групп фактор наличия или отсутствия ниши не волнует. Банки 2-й группы уже имеют свою нишу – предприятия своей группы, 3-й – группы по сути, являются филиалами более крупных банков, 5-й – не являются полноценными банками.

Выводы

Региональные банки имеют ряд существенных преимуществ по сравнению с филиалами (дочерними банками) других банков:

1) более сильное рекламное присутствие в регионе. Рекламный бюджет крупного регионального банка, как правило, больше, чем у филиалов московских банков. Эффект присутствия банка создается постоянной рекламой. По опросам, наибольшее влияние на среднего и малого клиента имеет наружная реклама и

реклама на местных телеканалах (так как их в несколько раз больше, чем федеральных);

2) более гибкий подход к клиенту. Клиент общается со специалистами, наделенными большими полномочиями;

3) большая гибкость банка в конкурентной борьбе. Региональный банк может уделить больше ресурсов изучению рынка региона, конкурентов, более оперативно реагировать на действия конкурентов и запросы клиентов (ставки, тарифы). Филиалы, напротив, имеют ограниченные возможности и по многим позициям согласовывают свои действия с головным банком;

4) больше точек обслуживания. Как правило, региональный банк имеет несколько филиалов в своем регионе, множество дополнительных офисов, операционных касс, банкоматов, а филиалы московских банков обычно имеют небольшой филиал в административном центре региона.

Все эти преимущества имеют значение при работе на рынке среднего и малого клиента, а также на рынке физических лиц. Для крупного бизнеса они практически не имеют значения, так как работа с крупным клиентом ведется индивидуально. Но следует учитывать, что VIP-клиент для среднего банка не может быть таковым для крупного;

5) уровень доверия со стороны клиентов к региональному банку выше, так как вся его деятельность осуществляется на виду у клиентов.

Назовем причины, по которым в некоторых регионах низка доля региональных банков.

Недостаточный размер банка для того, чтобы работать на рынке. В ряде регионов по разным причинам (плохие кредиты, кризис 1995 и 1998 годов) не осталось крупных банков, а малые банки не способны привлечь клиентов. Открытие новых банков в настоящее время требует значительных затрат (за 4,5 года был открыт 101 банк), что не под силу местному капиталу.

В настоящее время процесс укрупнения банков уже является объективной реальностью и связан с изменением рыночной ситуации, однако рыночные позиции региональных банков таковы, что вытеснить их довольно сложно. Поэтому в существующем виде, без его административного усиления, процесс укрупнения банков не приведет к глобальной цели, связанной с созданием крупнейших банков, которые могли бы осуществлять значительные инвестиции в промышленность. Создание таких банков возможно только административным путем, за счет изъятия клиентуры у более мелких кредитных организаций в пользу более крупных. В оставшихся рыночных нишах, связанных с обслуживанием только среднего и мелкого бизнеса, региональные банки просто не выживут. Источники пассивов у всех банков стандартны – расчетные счета, депозиты юридических лиц, частные вклады.

Нам представляется, что в настоящее время средние и мелкие банки являются вполне самодостаточными и устойчивыми организациями, не требующими какой – то государственной поддержки. Более того, зачастую мелкие банки значительно прозрачней, понятней и устойчивей чем крупные финансовые учреждения. Эти факторы, несомненно, окажутся конкурентными преимуществами региональных банков в процессе интеграции в мировую банковскую систему.