

**Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики
Московский международный институт эконометрики,
информатики, финансов и права**

Конференция, посвященная 160-летию Сбербанка России

**«Банковское дело: теория, практика и
подготовка специалистов»
(доклады и выступления)**

Москва, 2002

УДК 336.7 УДК 336
ББК 659(2)26 ББК 659(2)26
М 171 П 781

Банковское дело: теория, практика и подготовка специалистов. (доклады и выступления) / М: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – 144 с.

18 декабря 2001 г. кафедра МЭСИ «Банковское дело» проводила научно-практическую конференцию «Банковское дело: теория, практика и подготовка специалистов».

В конференции принимали участие:

- *Леднев В. А.*, проректор по организации учебного процесса и дополнительному образованию МЭСИ;
- *Миринова С. А.*, начальник отдела подготовки и повышения квалификации (Москва) Управления по работе с персоналом СБ РФ;
- *Профессора, преподаватели, аспиранты кафедры "Банковское дело", приглашенные с других кафедр.*

В сборнике напечатаны тексты докладов и выступлений. В них были затронуты и освещены многие актуальные проблемы деятельности Сберегательного Банка РФ и банковской системы в целом.

Читатель с интересом ознакомится с материалами конференции.

Редакционная коллегия: Костерина Т. М., Ягодкина И. А.

Ответственный редактор: Костерина Т. М.

© Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Пессель М. А.	Время большого роста Сбербанка..... 5
Хромов В. В.	Сберегательный банк России: исторический путь развития..... 10
Хабаров В. И.	Концептуальный подход к развитию Сбербанка России..... 18
Костерина Т. М.	Кредитные отношения и кредитная политика Сбербанка РФ..... 22
Новашина Т. С.	Сбербанк РФ и региональные банки: проблемы сосуществования..... 28
Карасева Т. В.	Проблемы источников формирования банковского капитала..... 36
Криворучко С. В.	Проблемы реформирования расчетной системы Сберегательного банка РФ..... 41
Тихонова О. А.	Деятельность Сбербанка после кризиса 1998 года..... 47
Щеголева Н. Г.	Сберегательный Банк РФ как активный участник валютного рынка..... 54
Жабров В. В.	Организация маркетинговой службы в банке... 58
Табачник Д. А.	Кредиты малому предпринимательству..... 62
Гликина В. Р.	Современные расчетные системы: проблемы функционирования и принципы построения... 67
Комракова И. Л.	О некоторых факторах, влияющих на использование наличных денег..... 72
Лучкина Н.М.	Использование метода анализа иерархий при работе Сбербанка России с аккредитивами..... 76
Власов Я. О.	О технологии осуществления операций с документарными аккредитивами 81
Грызунов К. Г.	Банк и предприятия как партнеры..... 87
Брежнев Ф. Ф.	Роль кредитной системы в оздоровлении российского аграрного сектора..... 93
Селезнев В. А.	Проблемы организационных преобразований в кредитных организациях..... 98
Максимов К. В.	Влияние интеллектуального капитала на безопасность банка..... 105
Агеев Н. П.	Банки в финансово-промышленных группах... 111
Варич С. Г.	Типы бюджетных центров в банке и их использование в методах внутреннего хозрасчета..... 116

Канатьев Д.	Работа Сбербанка РФ с физическими лицами..	125
Старцев Н.Е.	Совершенствование практики траста.....	130
Старцев Н.Е., Божко И.В.	Совершенствование практики факторинга.....	133
Еракин А. А.	Банковская ликвидность и ее значение для клиентов банка.....	135
Елин С. В.	Роль и место обеспечения кредита в системе принципов кредитования.....	141

Время большого роста Сбербанка

В ноябре 2001 года отмечалось 160-летие Сберегательного банка России. Это был праздник для работников Сбербанка, а также для вкладчиков и корпоративных клиентов, которые пользуются широко его услугами. Наш университет имеет прямое отношение к деятельности этого крупнейшего экономического института, подготавливая для него квалифицированные кадры. Сегодня Банк является главным кредитором экономики страны: около 40% кредитного портфеля России – это кредиты Сберегательного банка. Каждый третий рубль в его пассивах вложен корпоративными клиентами. Он стал универсальным банком и работает как банковская организация, выполняющая операции на всех рынках, имеющая широкие корреспондентские связи с российскими и зарубежными компаньонами. В разработанной Концепции развития этого банка до 2005 года предусмотрено дальнейшее повышение качества обслуживания как граждан, так и фирм, предприятий, организаций.

Банк поставил перед собой задачу – быть домашним банком для граждан, а также респектабельным и ответственным партнером для корпоративных клиентов. Он должен быть опорой для государства, для правительства, для Банка России. Решение этих задач может быть обеспечено только высоко квалифицированными специалистами, в подготовке университет принимает участие.

Очень часто в средствах массовой информации пропагандируется мысль о том, что Сбербанк должен быть ориентирован только на обслуживание населения. Против концентрации работы с населением, конечно, возражать никто не будет. Но в то же время, мобилизуя огромные средства населения, Сбербанк имеет возможность предоставлять кредиты реальному сектору экономики, который сегодня очень нуждается в финансовых ресурсах. Инвестиции в этот сектор это увеличение рабочих мест, повышение доходов граждан. А ограничение деятельности банка может сказаться на темпах экономического развития государства в целом.

Кредитный портфель Сбербанка России сопоставим сейчас по размерам с параметрами федерального бюджета. Если только Банк прекратит кредитование реального сектора экономики, начнется отток клиентов.

Разумеется, крупнейшим структурным подразделением Сбербанка является его центральный аппарат в Москве. В настоящее время федеральная сеть в городе Москве насчитывает 13 отделений и 753 филиала и продолжает динамично развиваться, осваивая вновь отстраиваемые рай-

оны в г. Москве. Этот аппарат в центре Москвы концентрирует финансовые возможности Сбербанка в целом, обслуживая как крупнейшие российские предприятия федерального значения, так и предприятия столицы, а также физические лица, проживающие и работающие в Москве. Являясь лидером среди подразделений Сбербанка России по объему активов и капитала, центральный аппарат имеет возможность осуществлять кредитование стратегически значимых клиентов, особенно крупных, активно используя практику долевого участия с территориальными банками, которых сейчас насчитывается 17.

Здесь обслуживаются широкие слои населения, предприниматели, представители малого бизнеса. Такая политика позволила Банку занять лидирующие позиции на всем финансовом рынке столицы, несмотря на наличие около 700 других кредитных организаций. На рынке депозитных услуг физическим лицам СБ РФ вне конкуренции - привлечено свыше 85% всех вкладов населения в рублях, около 75% московских пенсионеров получают пенсию в филиалах банка. Свыше 35% валютно-обменных операций в Москве осуществляется Сбербанком России, свыше 6000 столичных предприятий и организаций пользуются услугами филиалов банка по выплате зарплаты 900 тысячам своих работников.

Учитывая насущную потребность реального сектора экономики в привлечении кредитов для капитальных вложений, в центральном аппарате Сбербанка было создано Управление кредитования, специализирующееся на кредитовании отраслей реального сектора экономики. Размер ссудной задолженности по кредитам Управления кредитования составил к началу 2001 года 86,3 миллиарда рублей, увеличившись к 1 октября 2001 года до 108,3 миллиарда рублей. За прошедшее пятилетие Управление кредитования дало жизнь новым кредитующим подразделениям – Управлению проектного финансирования и Управлению финансирования строительных проектов.

Правда, в определенных кругах существует точка зрения на то, что работа Сберегательного банка должна быть сконцентрирована только на обслуживании населения, а заниматься обслуживанием юридических лиц – удел других коммерческих банков. Это вопрос не простой. Во-первых, кредитуя реальный сектор экономики, Сбербанк России способствует увеличению рабочих мест, повышению доходов граждан, другими словами, социально-экономическому развитию страны. Административным путем пытаться ограничить деятельность крупнейшего универсального банка страны только областью обслуживания населения значило бы грубейшую ошибку. Прежде всего, надо понять - посылно ли другим коммерческим банкам осуществлять такие крупные вложения, как Сбербанку России? Бюджет страны недополучит существенные доходы, производство сократится, уменьшится количество рабочих мест. Прекратив кредитование юридических лиц, Сбербанк затруднит работу отечественной индустрии и прежде всего лишит необходимых ресурсов

крупных корпоративных заемщиков. Следует согласиться с Президентом Сбербанка А. И. Казьминым в том, что *подобная постановка вопроса антигосударственна*. И направлена на то, чтобы устранить с банковского рынка мощного четко работающего конкурента, а заодно облегчить доступ на российский рынок иностранным компаниям.

Некоторые экономисты пытаются доказать, что вложения населения в Сбербанке в основном краткосрочны, а кредиты реальному сектору экономики предоставляются и на значительные сроки. Конечно, при несовпадении сроков привлечения и размещения денежных средств кредитные риски существуют, однако прямой зависимости нет.

Это не подтверждается многолетней практикой деятельности бывших сберегательных касс в советский период, когда суммы вкладов населения ежегодно возрастали, поэтому имелась возможность использовать их в течение более длительного периода. Общая сумма приращения вкладов, поскольку она была постоянна, давала такую возможность. Такая практика существует и в зарубежных банках.

Французский экономист Пьер Берже в книге «Денежные механизмы» описывает опыт французских банков. Он указывает, что учреждения, которые привлекают денежные средства граждан и представляют ссуды экономическим агентам, испытывающим потребность в капиталах, имеют возможность предоставлять кредиты на более длительные сроки, чем срок, привлечения отдельных сбережений. Даже сберегательные кассы, принимая на хранение и вклады до востребования, используют их для среднесрочных и долгосрочных операций *благодаря стабильности общего объема находящихся в их распоряжении капиталов и эффекту мультипликации*. Этот сложный теоретический вопрос требует тщательного обсуждения. Однако, на наш взгляд, есть теоретические и практические основания, чтобы *отказаться от догмы, которая заключается в том, что обязательно должно быть соответствие между средним сроком вклада и средним сроком выданного кредита*.

Другая острейшая проблема места и роли Сбербанка в банковской системе России – проблема его монополизма. Действительно, монопольное положение Сбербанка раздражает банковское сообщество и Министерство по антимонопольной политике. Конкурирующие банки и некоторые ведомства сокрушаются по поводу того, что пользуясь своими неконкурентными преимуществами, *Сбербанк демпингует* при установлении тарифов и ставок.

Как же эту монополию разрушить?

Суть многих предложений сводится к следующему. Нужно четко регламентировать формирование процентной и тарифной политики Сбербанка, учредить контроль над его коммерческой деятельностью со стороны Наблюдательного совета, исключив возможность демпинга, отделить его от государства, переориентировать кредитную деятельность на развитие кредитования малого и среднего бизнеса, предпринимате-

лей и разнообразных форм потребительского кредитования, а также на ипотеку, иначе, предлагают оставить крупный бизнес.

Но разве это радикальные меры? Например, банк Москвы пытается конкурировать со Сбербанком «на его поле», то есть пытается привлечь на обслуживание часть пенсионеров. Но делается это не в честной конкурентной борьбе, а с опорой на административный ресурс - поддержку московского Правительства.

Необходимость отделения Сбербанка от государства имеет основания. Действительно, 62% капитала Сбербанка находится в руках ЦБ РФ, физические лица (а их 24 тыс. акционеров) имеют только 12%, инвестиционные компании – 21%, прочие – 5%. Однако даже Министерство по антимонопольной политике рекомендует лишь к 2004 году решить, целесообразно ли продать госдолю Центробанка и кто ее сможет выкупить, - вот вопрос. Кроме того, очевидно, что выход Центрального Банка из капитала Сбербанка не целесообразен до создания в России государственной системы гарантирования вкладов населения в коммерческих банках.

Что касается малого и среднего бизнеса, то он кредитруется Сбербанком за счет специальных ресурсов, а именно на деньги Европейского банка реконструкции и развития. Кредитование идет так бурно, что полученные в 2000 г. 30 млн. долл. уже реализованы и идут переговоры о новом кредите, уточняются его условия.

Иностранцы не очень-то обеспокоены тем, что Сбербанк широко кредитует реальный сектор экономики. Финансовый директор Райффайзенбанка заявил: «Монополия Сбербанка – вопрос политический. Нас он не касается. Мы, как и все иностранные банки, работающие в России, финансируем на западных финансовых рынках, а там сейчас ставки таковы, что стоимость нашего финансирования упала до 2%. У нас со Сбербанком совершенно разные рынки. Тот, кто несет деньги в Сбербанк, к нам не принесет их никогда». Иностранные кредиты – важный источник ресурсов. За счет кредитов, предоставляемых Европейским Банком Реконструкции и Развития заемщики могут получить крупные кредиты – до 30 тыс. долл. США только на пополнение оборотных средств.

Впервые в 1997 г. Сбербанк привлек крупнейший для российских банков синдицированный кредит западных банков, причем на очень выгодных условиях. Сбербанк – единственный коммерческий банк России, вошедший в число 200 крупнейших кредитных институтов мира, в первую сотню европейских банков и ставший членом Всемирного института сберегательных касс. Ему был предоставлен статус наблюдателя в европейской группе сберегательных банков.

Что касается кредитования Сбербанком физических лиц, то сегодня оно становится важным направлением в деятельности. Только за 2000 год объем кредитования населения увеличился более, чем в 3 раза.

За первое полугодие 2001 – еще в 1,4 раза, и приблизился к 26 млрд. руб. Причем это не просто количественный. Только за последнее время население получило возможность пользоваться новыми кредитными продуктами. Особенно приятно отметить, что это образовательный кредит - на оплату обучения в высших учебных заведениях. Появился корпоративный кредит на приобретение жилья для работников предприятий – клиентов Сбербанка. И, наконец, еще один новый кредит для населения – «народный телефон – кредит на установку телефона».

Сбербанк не только привлекает ресурсы иностранных банков, но и успешно перенимает их опыт работы. Так, реализуется программа подготовки специалистов ЕБРР. Работники Сбербанка обучаются на специализированных семинарах, которые проводятся в Москве. Обучение идет без отрыва от производства. Когда анализируется финансовая деятельность клиента, то работники иностранного банка ездят вместе с обучаемым и показывают ему, как следует применять методики ЕБРР. Я думаю, что для нашего Университета весьма интересен этот опыт, и, наверное, было бы полезно привлечь специалистов Европейского Банка Реконструкции и Развития к учебному процессу.

Таким образом, рассмотренные предложения о реформировании СБ РФ слабо проработаны и во многом носят конъюнктурный характер. Для конкуренции со Сбербанком у других коммерческих банков есть другой путь: работать эффективнее и предлагать рынку более дешевые и качественные услуги чем Сбербанк, помогать российским клиентам привлекать деньги Запада. Нормальная конкуренция на рынке банковских услуг приведет естественным путем к формированию оптимальных параметров деятельности СБ РФ.

Сберегательный банк России: исторический путь развития

Проблема сберегательного дела и Сберегательного банка России традиционно привлекает к себе повышенное внимание общественности, активно обсуждается на страницах печати и в СМИ. Успехи банка и его заметное место в финансово-кредитной системе у одних вызывают чувство радости, у других – обвинения в монополизме и неконкурентных методах работы на рынке банковских услуг. Сберегательному банку посвящены сотни публикаций и газетных статей, а о его работе разные авторы могут делать совершенно противоположные, взаимоисключающие выводы. Прогнозы на будущее также разнятся: от сохранения и укрепления своего места в банковской системе до возврата к статусу "сберкасс" с ограниченными функциями, от сохранения госгарантии на вклады до выхода государства из капитала банка и передачи пакета его акций в частные руки.

Следует иметь в виду, что любые серьезные исследования сберегательного дела должны опираться на изучение исторического опыта развития системы сберегательных учреждений в России, оценивать накопленные традиции и реалистично нацеливать в будущее.

Историю возникновения и развития сберегательных учреждений в России традиционно делят на три больших этапа¹:

- Дореволюционный этап (с 1841 по 1917гг.).
- Советский этап – с 1917 по 1988гг.
- Современный этап развития – с 1988 года по сегодняшний момент.

Такое деление вытекает из происходивших в России глобальных исторических катаклизмов, каждый из которых сопровождался принципиальными изменениями в жизни страны, сменой государственного строя, перестройкой политической и экономической жизни.

Каждый из этапов, логика и преемственность развития истории, выявленные общие и особенные черты в развитии сберегательных учреждений.

Сберегательное дело в России началось в 1841 году, с указа Государя Николая I от 30 октября 1841 года об образовании Сберегательных касс при Петербургской и Московской Сохранных казнах "для доставления чрез то недостаточным всякого рода людям средств к сбережению"².

¹ В частности, такого взгляда придерживается Президент, Председатель Правления Сбербанка России А.И.Казьмин: см. "Коммерсантъ" №206 от 12 ноября 2001г., "Сбережения" №5, ноябрь 2001г.

² Сберегательное дело в России. Вехи истории. – с. 14.

Первоначально деятельность сберкасс носила филантропический, благотворительный характер, их задачей было дать бедным слоям общества возможность скопить сбережения на старость, на случай увечья, болезни, потери кормильца семьи и т.д. Образованные в 1841 году сберегательные кассы были призваны принимать вклады именно мелких вкладчиков, а их учреждение не имело целью получение прибыли. Благотворительный, некоммерческий характер сберкасс нашел свое выражение в установлении максимальных величин единовременных взносов (не больше 10 рублей за 1 раз), общий объем вклада одного лица не мог превышать 300 рублей серебром³. Установление ограничений преследовало целью отпугнуть от сберкасс состоятельную клиентуру, поддерживало их ориентацию на мелких вкладчиков. Вклады в кассах были гарантированы государством, при этом государственными гарантами выступали Сохранные казны.

На протяжении дореволюционного этапа развитие сберкасс шло по следующим направлениям:

1. увеличение сети сберегательных учреждений;
2. расширение перечня совершаемых операций и оказываемых услуг, превращение из "благотворительных" учреждений в специализированные банки;
3. повышение значения сберкасс как источника финансирования государственных расходов через вложение средств в государственные займы.

Таблица 1
Развитие сберегательных учреждений в России в 1842-1916гг.

Год	Число касс	количество книжек, тыс. штук	Остаток вкладов, млн. руб.	
			денежных	в процентных бумагах
1842	2	2,5	0,04	0,00
1890	1 826	798,4	147,0	0,0
1910	7 365	7 436,0	1 396,9	286,9
1913	8 553	8 992,0	1 685,4	348,6
1916	12 585	11 013,0	3 458,2	1 119,9

За период с 1842 по 1916гг. число сберкасс выросло с 2 до 12585 (см. табл. 1). Количество сберегательных книжек за этот период выросло с 2,5 тыс. до 11013 тыс. штук, а остаток привлеченных во вклады населения средств увеличился с 0,04 млн. руб. до 3458,2 млн. руб., 1119,9 млн.руб. было вложено в государственные фонды путем их покупки за счет средств со вкладов. Увеличение количества сберкасс, численности вкладчиков и остатков привлеченных на вклады средств достигалось как

³ Сберегательное дело в России. Вехи истории. – с.14.

за счет широкого охвата территории страны сберкассами, так и за счет активной пропаганды идей сберегательного дела среди народных масс, целенаправленной работы по превращению сберкасс в родное, привычное, "домашнее" учреждение для населения.

Собранные средства сберкассы с 1860г. стали передавать в Госбанк России, который размещал их в бумаги государственных и гарантированных государством займов. Объем привлеченных сберкассами вкладов к началу 20 века вырос до значительных сумм, что позволяло размещать государственные займы внутри страны. Сберкассы стали играть заметную роль в деле государственного кредита.

В этот период произошли события, серьезно повлиявшие на развитие сберегательного дела.

В 1842г. начали работать первые сберкассы при Петербургской и Московской Сохранных казнах, а в 1860г. учрежден Государственный банк России, которому были переданы активы и пассивы бывших казенных банков: Коммерческого банка, Московской и Петербургской Сохранных Казен, и др. Сберегательные кассы были переданы в ведение Госбанка России, их главной задачей стала мобилизация мелких и крупных сбережений населения, и направление их в русло государственного кредита. В 1861г. в связи с отменой крепостного права, произошли глобальные изменения в экономике страны, ослабление общины и расслоение крестьян, значительное увеличение численности рабочего класса и его концентрации в крупных промышленных центрах, что повлияло на масштабы деятельности Сберкасс.

Расширение сети сберегательных учреждений было необходимым условием наращивания остатка привлеченных ресурсов.

Расширение сети сберкасс происходило за счет открытия касс при конторах Госбанка, министерствах и ведомствах, железных дорогах, таможнях, при фабриках и заводах, при винных складах, на судах военного флота. Основная масса увеличения числа сберкасс в 1890-1913гг. была достигнута за счет их открытия при филиалах почтово-телеграфного ведомства, которое началось с 1889 года.

Уставом 1 895г. цель деятельности касс была определена как "прием вкладов для приращения из процента в видах доставления населению способов к накоплению сбережений"⁴. Собранные сберкассами средства передавались в Госбанк, который приобретал на них облигации госзаймов.

Сберегательное дело являлось делом государственным, а его развитие контролировалось на самом высоком уровне управленческого аппарата.

⁴ История развития сберегательного дела в России, с. 37

Государственная гарантия по вкладам была закреплена в уставе сберкасс и являлась реальным инструментом, обеспечивающим сохранность внесенных средств.

С 1906 года кассы собирают страховые взносы граждан, а с 1910 г. начинают выдавать ссуды кредитным кооперативам и товариществам. Для кредитования мелких крестьянских хозяйств.

Важным шагом на пути превращения сберкасс в полноценные депозитные банки стала отмена в 1915 году предельной суммы вкладов. Совершенствовалась система работы по распространению государственных ценных бумаг. Была введена операция по хранению и управлению бумагами, которой могли воспользоваться не только вкладчики, но и все желающие. Сберкассы стали покупать госбумаги у населения и выдавать ссуды под их залог. Для стерилизации избыточной денежной массы была введена чековая операция, активно развивалось страхование через сберкассы. **Сберегательные кассы по характеру совершаемых операций все более становились похожи на универсальные банки, почти потеряв первоначальное значение как "благотворительных учреждений".**

Итак, в Российской империи за короткие сроки была создана система сберегательных учреждений, главной задачей которых было привлечение сбережений населения на нужды государства. Сберкассы также играли важную социальную роль, прививая населению привычку сберегать средства "на черный день" и ослабляя социальную напряженность в обществе.

Революционные события 1917 года оказали определяющее влияние на выбор пути развития сберегательных учреждений в России.

Развитие сберегательного дела в Советском Союзе проходило по трем основным направлениям:

1. Осуществление деятельности в рамках единой государственной планово-экономической политики. Главная функция - привлечение вкладов и размещение госзаймов среди населения, с активным использованием агитационно-пропагандистских методов.

2. Охват всей территории страны сетью сберкасс и максимальное привлечение населения к услугам сберегательных касс.

3. Расширение спектра оказываемых населению услуг для увеличения прибыльности работы сберкасс

Сберегательное дело развивалось, о чем можно судить по данным табл. 2.

Развитие сберегательных учреждений в СССР в 1924-1990гг.

Год	Число касс	количество книжек, тыс.штук	остаток вкладов, млн.руб.
1924	4 544	522,0	13,2
1930	35 184	13 562,0	500,0
1940	41 598	17 346,0	7 254,3
1950	40 375	14 344,0	18 530,0 (с учетом деноминации 47г.)
1960	66 522	52 172,0	10 909,2 (с учетом деноминации 61г.)
1970	78 349	80 121,0	46 599,9
1980	79 905	142 083,0	156 513,8
1990	77 100	214 000,0	386 200,0

Вместе с тем необходимо обратить внимание на отдельные периоды. В период с 1917 по 1920гг. идеология новой власти, гражданская война и разруха привели к уничтожению сберегательного дела в России и ликвидации сберкасс. Так, 3 февраля 1918г. был принят декрет ВЦИК "Об аннулировании госзаймов", по которому Советская республика отказывалась от царских долгов России. Вклады в сберкассы, учитывая их социальную значимость, были объявлены сохранившимися, хотя и не подлежащими выдаче. Облигации государственного долга в портфеле сберкасс были заменены на "книжный долг" РСФСР. Декретом Наркомфина было восстановлено управление Народных (сберегательных) касс от 10 апреля 1919 г. Народные кассы слиты с Народным банком (бывшим Госбанком).

В период 1921-1941гг. **трудовые сберегательные кассы** стали инструментом мобилизации средств населения на нужды государства, прежде всего на индустриализацию и создание тяжелой промышленности. Они заняли особое место в финансовой системе Советского Союза.

В СССР экономическая и финансовая сферы стали монополией государства. Для осуществления расчетов между организациями (и контроля за их финансовыми потоками) был создан Госбанк СССР (вместо Народного банка). Сберегательные кассы выполняли следующие задачи:

- мобилизации доходов населения (как временно свободных, так и жизненно необходимых) для финансирования государственных нужд;
- распространения и обслуживания госзаймов и лотерей (продажа, оплата, выплата доходов и др.);
- контроля за средствами населения, регулирование объема наличных денег в обращении;
- предоставления максимально широких услуг вкладчикам, вовлечение свободных ресурсов в хозяйственный оборот.

Важным отличием были и направления использования средств: до революции собранные средства размещались в государственные займы и ценные бумаги дворянских и частных земельных банков; в советское время средства передавались Госбанку и направлялись на непосредственное финансирование народного хозяйства.

Период с 1941 по 1945гг. характеризовался мобилизацией средств на военные нужды (привлечение вкладов, размещение государственных займов и лотерей, сбор добровольных пожертвований населения). За счет средств населения, привлеченных через систему сберкасс, было покрыто до 1/6 военных расходов государства.

Послевоенный период и по 1989г. сберкассы стали частью единой системы государственного планирования. Они удовлетворяют потребности населения в банковских услугах и мобилизуют средства на кредитование промышленности. Широко развиваются разнообразные услуги населению, внедряются безналичные расчеты населения за товары и услуги, что позволяет в масштабах страны экономить на снижении издержек налично-денежного оборота.

Сберкассы помогают контролировать денежную массу и потребительские расходы населения, участвуют в обменах денежных знаков в ходе денежных реформ.

В 1948 году был принят новый Устав сберегательных касс, который внес существенные изменения в их деятельность. Наряду с традиционными функциями сберкассы стали осуществлять еще безналичные расчеты, перечислять заработную плату работникам на их счета. По новому Уставу сберкассы оставались в подчинении Главного управления гострудсберкасс и госкредита Министерства финансов. Таким образом, гострудсберкассы были в подчинении Министерства финансов. Это давало огромные преимущества Министерству финансов, которое могло распоряжаться по существу сбережениями населения, хранимыми в сберкассах, как ему необходимо было для регулирования Государственного бюджета. **Но в 1963 году сберегательные кассы из Минфина были снова переведены в ведение Госбанка, и сбережения населения стали направляться на пополнение его кредитных ресурсов.** Положение изменилось. Если раньше Минфин подкреплял Госбанк своими средствами за счет собранных сбербанками, то теперь средствами сберкасс стал распоряжаться Государственный Банк.

Итак, в советский период сберегательные кассы играли важную роль в плановом хозяйстве СССР, они стали "народными учреждениями". Привлеченные ресурсы направлялись на кредитование промышленности. Сберкассы оказывали разнообразные услуги населению, обеспечивают расчеты между населением и государством по пенсионным и другим выплатам.

Сбербанк на протяжении 1991-2001гг. сумел приспособиться к изменившимся условиям деятельности и перешел на работу на коммерческих условиях.

Период с 1988 по 1990гг. был периодом реформы гострудсберкасс. Так, в **1988г. гострудсберкассы преобразованы в Сбербанк СССР**, а в 1990г. Республиканский банк Сбербанка СССР объявлен собственностью России, **Сбербанк РСФСР преобразован в акционерный коммерческий банк.**

С 1991г. и по настоящее время Сбербанк России является универсальным кредитным учреждением, работающим на принципах самокупаемости.

Специализированные сберегательные учреждения превратились в мощный универсальный коммерческий банк, контрольный пакет акций которого находится в собственности РФ (в лице ЦБ РФ). Приоритеты деятельности Сбербанка определяются в соответствии с государственной экономической политикой и под контролем государства (через Наблюдательный Совет). Значительно расширился перечень совершаемых активных и пассивных операций. Сбербанк России оказывает широкий спектр услуг физическим и юридическим лицам, сохранив при этом историческую направленность на работу с населением.

Приоритетные направления активных операций банка за десятилетие **менялись трижды**: до 1994г это было МБК; в 1994-1998гг. – ГКО-ОФЗ; с 1999 - кредитование реального сектора экономики.

СБ РФ осуществляет совместную работу с Банком России и министерством финансов в рамках решения макроэкономических задач, а именно:

- предоставляет населению возможность пользоваться банковскими услугами на всей территории страны;
- обеспечивает надежное хранение сбережений населения, частично защищая от инфляции;
- обеспечивает функционирование системы безналичных расчетов в экономике;
- нейтрализует избыточную денежную массу и обеспечивает стабильность курса рубля;
- финансирует расходы госбюджета, в т.ч. посредством вложения привлеченных средств населения в госбумаги;
- участвует в государственных социальных программах (выплата пенсий, пособий, прием коммунальных и др. платежей, обмен денежных знаков при проведении реформ, и др.);
- осуществляет инвестиционное финансирование промышленности в соответствии с экономической политикой Правительства России.

В последние годы принципиально изменила уровень технической оснащенности банка, осуществляется политика постоянного повышения квалификации персонала, развития сотрудничества с иностранными бан-

банкам и ассоциациями сберегательных учреждений, международными организациями (Всемирным институтом сберегательных банков, Европейской группы сберегательных банков и др.).

Сегодня Сберегательный банк России представляет собой крупнейший банк страны, который сочетает в себе черты государственного и коммерческого учреждения.

Сбербанк России с момента создания был государственным учреждением, а его деятельность была направлена на решение государственных задач. Сбербанк участвует в обеспечении макроэкономической стабильности, а его ресурсы играют важную роль в развитии промышленности страны. Поэтому необходимо осторожно подходить к любым предложениям о реформировании системы Сбербанка, учитывая его экономическое и социальное значение. Система Сбербанка имеет большой потенциал развития, работы на благо России⁵.

⁵ см.: К 160 –летию Сбербанка России. – Деньги и кредит, 2001, №9

Концептуальный подход к развитию Сбербанка России

Отечественная банковская система стоит на пороге очередной трансформации, механизм и направления которой во многом будут зависеть от выбора одного из двух заявленных путей развития финансово-кредитной сферы российской экономики. В рамках государственного регулирования экономики важно определить эффективные дальнейшие пути развития банковской сферы, от состояния которой будут зависеть многие реальные макропоказатели отечественной экономики.

В связи с этим необходимо рассмотреть концептуальный подход к развитию самой крупной банковской структуры – Сбербанка России.

Он занимает особое место в российской банковской системе как с точки зрения разветвленности и приближенности к потребителям (доставшаяся по наследству), так и в силу организационно-правовых особенностей управления его деятельностью, оказывающих в совокупности существенное влияние на социально-экономические процессы в обществе. Пытаясь организовать эффективное управление деятельностью банка и упрочить лидирующие позиции на рынке банковских услуг, Сбербанком разработан концептуальный подход развития Сбербанка России на пятилетний период.

Опубликование “Концепции развития Сбербанка России до 2005 года” свидетельствует о том, что появились реальные условия и предпосылки создания принципиальной иной базы для разработки системы управления развитием самого крупного из отечественных банков, соответствующим современным условиям.

Сам по себе факт выхода в свет концепции свидетельствует о грамотном и научном подходе. Несмотря на декларативность, концепция содержит количественные и качественные параметры развития Сбербанка, которые должны служить конкретным целевым ориентиром. Целеполагание, заложенное в концепции, позволяет сделать заключение о стремлении руководства Сбербанка перейти от эмпирического пути в условиях нестабильной финансово-экономической среды к выверенным шагам в направлении достижения намеченных целей.

Главные направления концепции развития обусловлены стратегическими целями и задачами, где подчеркивается, что “стратегическая цель Банка выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов, сохранить позиции современного первоклассного конкурентоспособного крупнейшего банка Восточной Европы”.

С методологической точки зрения вначале следовало бы заявить о философии и миссии Сбербанка, которые бы определили принципиальную основу для формулирования главной из основных целей банка в установленных временных границах. Далее, стратегические цели и задачи должны быть скоординированы с миссией, с главной целью и задачами Банка на установленную перспективу.

Если рассмотреть составляющие стратегической цели Банка, то фраза “выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов” должна, видимо, означать, что на момент разработки концепции параметрически определен начальный “уровень качества банковской услуги”, установлено, что такое “качество банковского продукта”, сформулированы требования к “качеству банковской продукции”, определено понятие “банковский продукт”.

Если эти основные понятия определены, сформулированы, то стратегическая цель, направленная на превышение зафиксированного (достигнутого уже) уровня качества должна быть конкретизирована количественно. В противном случае невозможно будет определить степень достижения цели, т.к. цель это количественное и качественное предвосхищение результата.

Следовательно, сформулированная в концепции цель носит в большей степени декларативный характер даже для документа концептуального уровня. Видимо, предполагается разработка конкретного плана, в котором будут заложены действия, обеспечивающие достижение намеченных целей.

Сегодня у многих банков России как впрочем и в других странах отсутствует управленческая культура и навыки выбора приоритетных направлений деятельности и стратегий, имеет место несогласованность в действиях руководства, наблюдается отсутствие системного подхода к процессу стратегического управления.

Поэтому выход в свет рассматриваемой концепции развития Сбербанка является первым такого рода документом, имеющим стратегическое значение для эффективного развития банка. Сегодня выигрывают те банки, где разрабатываются и внедряются рыночные стратегии, а также концентрируются усилия по реализации тщательно разработанной, формализованной процедуры стратегического управления и планирования.

Таким образом, предложенная Сбербанком концепция развития будет “жизненной” при условии разработки и реализации конкретного плана, содержащего совокупность действий, направленных на достижение поставленных целей.

Методологически важно также определить и сформулировать стратегию развития банка. Если определить развитие как направленное, закономерное, качественное изменение состояния объекта, то стратегия развития это совокупность приоритетных направлений, обеспечивающих эффективное достижение целей. Стратегия развития банка – это совокупность приоритетных направлений деятельности банка, обеспечивающих достижение количественно и качественно новых целей.

Следовательно, логическая последовательность организационных процессов развития банка должна выглядеть следующим образом:

Формулирование миссии банка - формулирование главной из основных целей банка – разработка концепции развития банка – разработка стратегии развития банка – разработка стратегического плана развития – стратегическое управление развитием банка.

Последовательность этапов стратегии развития банка изображена на рис.1

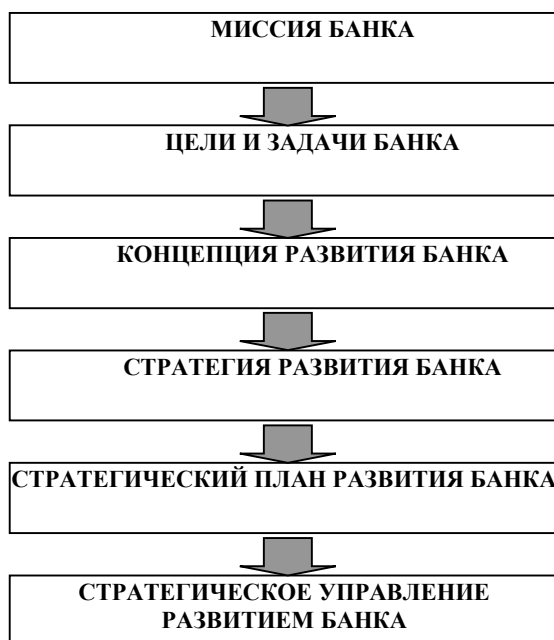


Рис.1. Последовательность этапов стратегии развития банка.

Стратегический план развития должен быть трансформирован по уровням управления банком. Иерархическое распределение стратегического плана по структурным уровням Сбербанка можно представить графически (Рис.2)

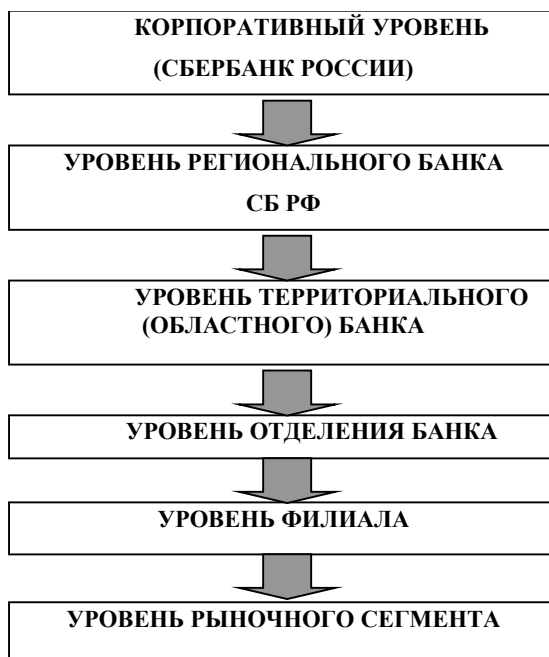


Рис. 2. Иерархия стратегических планов Сбербанка России.

Все уровни стратегического плана должны быть тесно взаимосвязаны и согласованы, а основой и отправной точкой стратегического планирования является рыночный сегмент, на котором действует банковское подразделение.

Стратегическое управление Банком можно представить в системном виде.

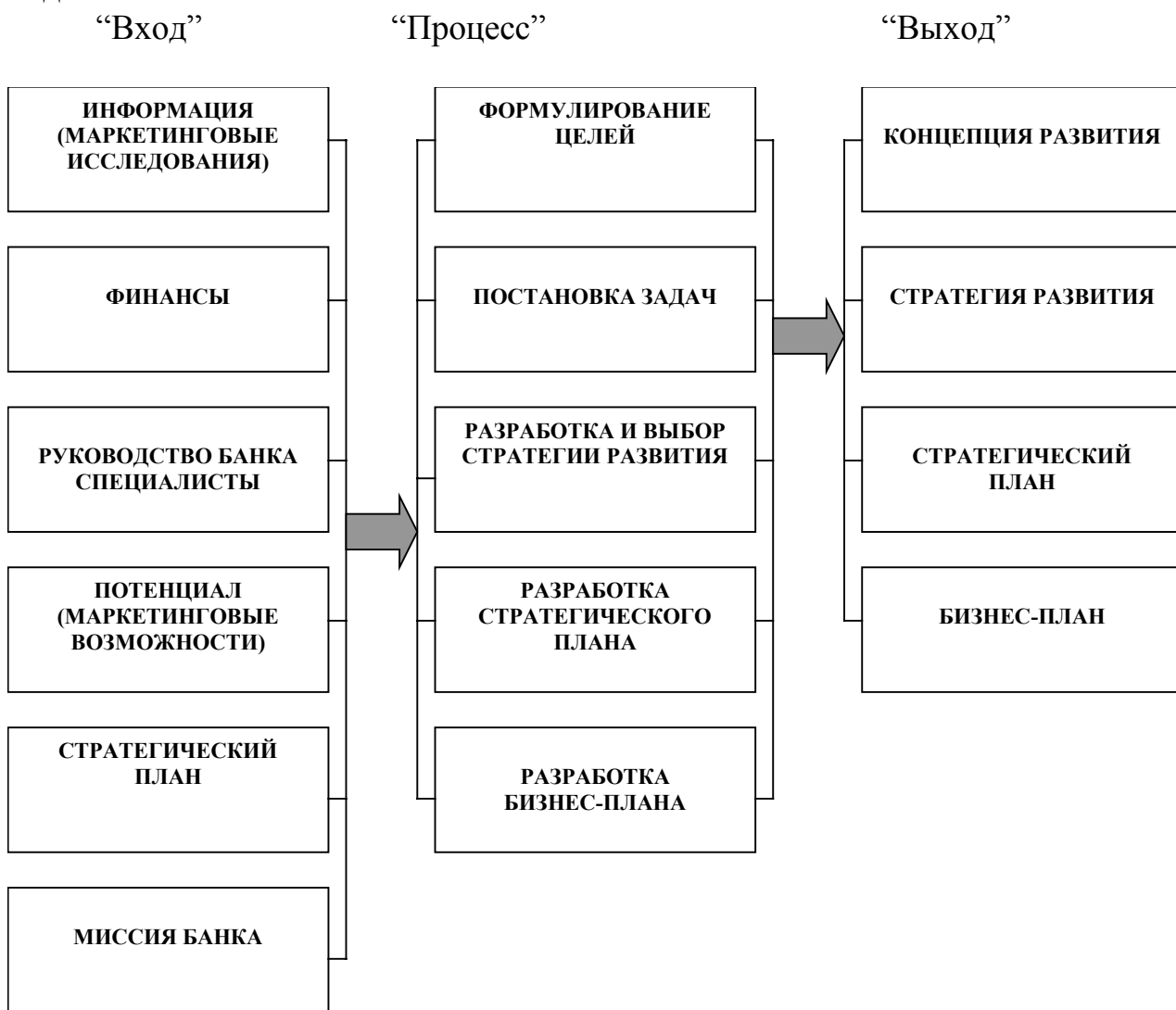


Рис. 3. Укрупненная схема системного подхода к стратегическому управлению развитием Банка.

Системный подход включает все компоненты и элементы стратегического управления, а также позволяет спроектировать деятельность подразделения любого структурного уровня, как Банка в целом, так и отдельных структурных подразделений.

Кредитные отношения и кредитная политика Сбербанка РФ

Современная кредитная система сформировалась в результате длительной эволюции, воплотив в себе присущие каждому этапу развития особенности денежных отношений, организации деятельности кредитных институтов, технологий кредитования и, наконец, научных взглядов на кредит и кредитные отношения.

Под кредитными отношениями, как правило, понимают денежные отношения, связанные с движением ссудного капитала. Банки, выступая одним из субъектов этих отношений, обеспечивают реализацию сущности и функций кредита, а также принципов кредитования. Следует подчеркнуть, что функции кредита и функции кредитной организации являются относительно самостоятельными категориями. От того, какова активность и эффективность кредитной деятельности банков, зависит степень реализации функций кредита и в значительной степени общественно-экономической роли самих кредитных организаций.

Анализ этой проблемы предполагает выделение двух уровней исследования: макро- и микроуровня. На макроуровне кредитные отношения формируются и развиваются под воздействием многих экзогенных факторов, среди которых принципиальное значение имеют макроэкономическая ситуация в стране и денежно-кредитная политика центральных банков. Эндогенные факторы определяют специфику кредитной деятельности отдельных банков. С учетом тех и других факторов формируется их кредитная политика.

Под кредитной политикой принято понимать стратегию и тактику банка в области кредитных операций. В научном плане эта категория стала объектом исследования только в последние годы, ее трактовки неоднозначны, а механизм реализации изучен недостаточно. До кризиса августа 1998 г. кредитование для большинства банков не было приоритетным направлением, поэтому их кредитная политика носила формальный характер. В посткризисный период многое изменилось. Во-первых, Банк России основной целью своей кредитной политики объявил переориентацию кредитных ресурсов банковской системы, прежде всего, на кредитование реального сектора экономики. Во-вторых, сами банки, лишившись спекулятивных источников доходов, вынуждены были повысить кредитную активность. В связи с этим возникла проблема разработки кредитной политики, адекватной новой экономической ситуации.

С точки зрения анализа сущности кредитной политики главной проблемой, на наш взгляд, является проблема *оптимизации доходно-*

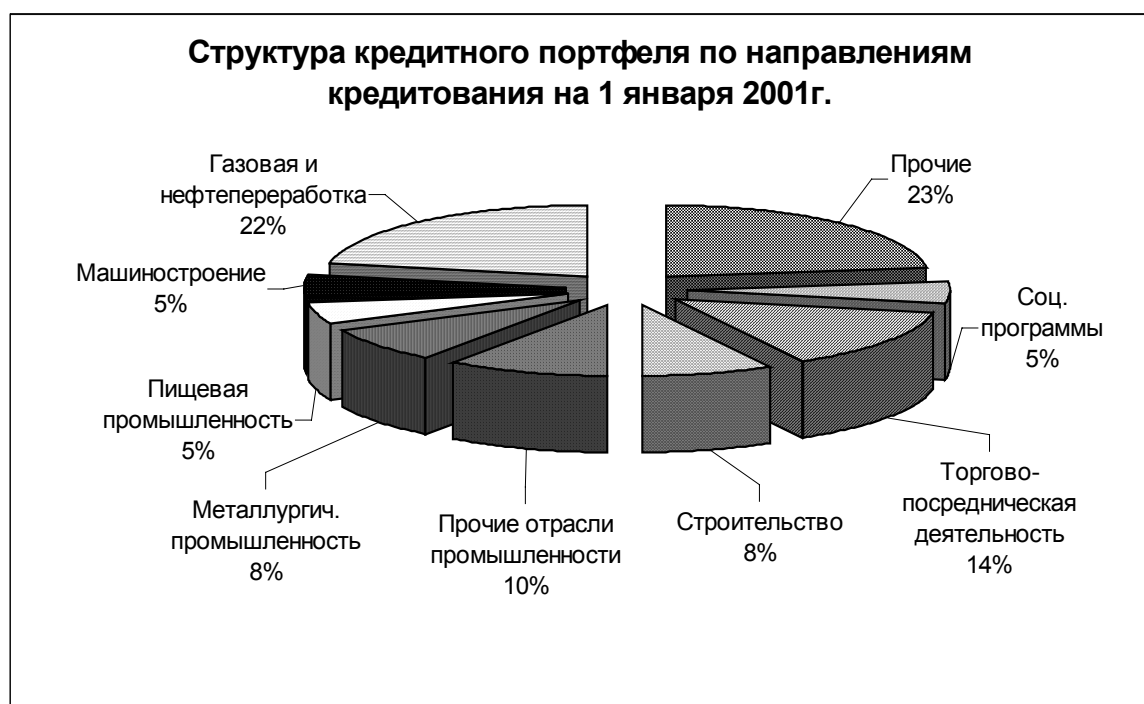
сти и риска кредитных операций. В основе ее решения лежит изменение идеологии кредитной деятельности банков как в отношении выбора новых направлений кредитования, совершенствования взаимоотношений с клиентами, внедрения в практику новых кредитных инструментов, так и в аспекте реагирования на требования Банка России по снижению банковских рисков вообще и кредитных рисков, в частности. По большому счету начинает проследиваться тенденция приближения к международной практике кредитования. В авангарде этого, безусловно положительного процесса, идет Сбербанк России.

В Концепции развития Сбербанка России до 2005 года кредитной политике уделено значительно больше внимания, чем за все прошедшее десятилетие. Как известно, до кризиса 1998г. Сбербанк был самым активным участником рынка государственных ценных бумаг, на котором было размещено около 60% его активов; доля Сбербанка России в совокупном кредитном портфеле банковской системы составляла всего 15%.

Приоритеты поменялись уже в 1999г., когда кредитование было выделено в основное направление деятельности банка, прежде всего в отношении кредитования реального сектора экономики и поддержки отечественных товаропроизводителей.

В рамках выбранной стратегии СБ РФ перераспределил свои активы, доведя долю кредитных вложений в размещенных ресурсах банка в 2001 году до 58%. Доля Сбербанка в объеме кредитов, предоставленных банковской системой достигла 40%. Объем кредитного портфеля банка превысил 300 млрд. рублей и на конец 2001 года стал сопоставим с параметрами федерального бюджета.¹ Доля кредитов в структуре работающих активов на 01.07.01 равнялась 53,9%. Наглядной иллюстрацией к кредитной политике банка может служить структура его кредитного портфеля. По направлениям кредитования она представлена на рисунке 1.

¹ Сбережения, 2001г., №5, стр.2



Показатели кредитной политики на 1 июля 2001 г.

Показатель	Значение
Кредиты, выданные (млн. руб.)	328 712
Доля кредитов в активах %	58 %
Доля просроченных кредитов %	3,27 %

Наибольший удельный вес занимают вложения в промышленность (около 50%), кредиты предприятиям по итогам третьего квартала 2001г. составили 311 млрд. рублей.² Резко сократилась доля межбанковских кредитов (до 3%), что свидетельствует об утрате интереса к рынку «коротких денег».

Структура кредитного портфеля по группам заемщиков и по срокам кредитования, представлена на рисунках 2 и 3.

² Известия, 2001, 10.12

Рисунок 2.



Рисунок 3.



Важной составляющей кредитной стратегии банка является кредитование населения. Статистика свидетельствует, что это самое динамичное направление деятельности банка. Не секрет, что средства населения составляют значительную и наиболее стабильную часть его ресурсной базы, однако, доля кредитов физическим лицам до недавнего времени не превышала 3%. Но в 2000 г. их доля резко возросла – в 3 раза, а за первое полугодие 2001г. еще в 1,4 раза, превысив 25,7млрд. рублей. Сдвиги колоссальные. Если кредиты населению на начало 1999г. составляли 22% общего объема кредитов физическим лицам коммерческих банков страны, то в юбилейном году их доля составила около 42%. Эти кредиты, как правило, возвращаются своевременно.

Для кредитной политики СБ РФ характерно отсутствие жестких отраслевых приоритетов и ориентации на какую-то узкую группу клиентов. Среди его заемщиков можно видеть как представителей крупного бизнеса, таких как «Балтийский завод», РАО «ЕЭС России», ОАО «Русский алюминий», ОАО «Тюменская нефтяная компания», АО «Вымпелком» и т.п., получающих кредиты, превышающие 100 млн. долл. США, так и предприятия малого бизнеса.

С 1994г. реализуется совместная программа СБ и ЕБРР. Здесь обращает на себя внимание эксперимент, на который пошел Сбербанк России, решившись предоставлять кредиты предпринимателям без образования юридического лица на следующих условиях: без открытия расчетного счета, сумма до 2000 долл. выдается наличными без обеспечения, срок – месяц, процентные платежи – два или четыре раза.

Несмотря на очевидные риски такого кредитования, Банк не имел ни одного нарушения кредитного договора. Выгодность условий кредитования обеспечила заинтересованность заемщиков в полном и своевременном выполнении своих обязательств.

К особенностям кредитной политики СБ РФ следует также отнести ее ориентацию на расширение финансирования долгосрочных инвестиционных проектов, как для развития действующих производств, так и для создания новых. Инвестиционный портфель СБ РФ на 1.01.99 составлял 5,7млрд.руб. и 348млн.долл.США, а в 2001г. объем долгосрочной ссудной задолженности превысил 76 млрд. рублей, а по Управлению проектного финансирования объем выданных кредитов превышает эквивалент 1 млрд. долларов США³.

Сущностной характеристикой кредитной политики является механизм управления кредитными рисками. В Концепции развития Сбербанка России этому вопросу уделено особое внимание; где подчеркивается, что главной задачей Банка в области кредитования на период до 2005г. является увеличение качественного и высокодоходного кредитного портфеля на основе минимизации и диверсификации кредитных рисков.

В этом направлении в Банке уже многое сделано. Так, основной показатель качества кредитного портфеля – доля просроченной задолженности - по данным на 01.07.01 составила 3,4% (в 1997г. более 12%). Определяющими факторами при принятии решений о кредитовании в Банке считают *эффективность бизнеса заемщика, рентабельность финансируемого проекта и поддержание стабильных оборотов по счетам в Банке.*

Из методов минимизации рисков выделяют, прежде всего, диверсификацию кредитного портфеля и оценку кредитоспособности заемщика.

³ Сбережения, 2002, №2

К основным направлениям кредитования корпоративных клиентов Концепция относит: краткосрочное коммерческое кредитование; инвестиционное кредитование; проектное финансирование, в т.ч. экспорто-замещающих отраслей, рассчитанное на поддержку национальных товаропроизводителей.

По формам кредитования выделяются овердрафтное и вексельное кредитование, увеличение объемов валютного кредитования участникам внешнеторговой деятельности, в том числе предэкспортное кредитование, предоставление банковских гарантий (платежных, исполнения контрактных обязательств, тендерных и таможенных).

Представляют интерес планы СБ РФ в области участия в синдицированных международных кредитах не только в качестве заемщика, но и в качестве организатора и агента, а также развитие этого направления в самостоятельный вид бизнеса.

В Концепции сохранено в качестве важного направления кредитование органов исполнительной власти всех уровней, при этом подчеркнута необходимость соблюдения общих требований снижения кредитного риска.

С точки зрения совершенствования технологии кредитования в рамках кредитной политики приняты два новых Регламента – по кредитованию юридических и физических лиц.

Некоторые моменты кредитной практики СБ РФ, изложенные в Концепции, вызывают сомнение. Так, направления кредитования населения рассматриваются без учета факторов, противодействующих кредитной стратегии Банка. В последнее время активно обсуждается проблема ограничения кредитных услуг физическим лицам долгосрочными кредитами, прежде всего, ипотечными. Ее сторонники заинтересованы в переводе потребительского кредитования на неотложные нужды в коммерческие банки.

Возникают некоторые вопросы по поводу формирования кредитных ресурсов в условиях организационной реструктуризации СБ РФ. Конечно, вновь созданным территориальным банкам устанавливаются лимиты кредитования, особо крупные кредиты предоставляются Управлением кредитования. Но каков будет механизм согласования кредитной политики по всем территориальным банкам, перераспределения ресурсов и управления кредитными рисками пока неизвестно.

В целом кредитная политика Сбербанка России свидетельствует о его серьезном намерении сохранить свои ведущие позиции в банковской системе и активно содействовать макроэкономической стабилизации.

Сбербанк РФ и региональные банки: проблемы сосуществования

Сегодня достаточно активно обсуждаются проблемы будущего реформирования банковской системы, острота которым придана отставкой председателя Центрального банка Виктора Геращенко и комментариями этого события в политических и деловых кругах.

Одним из вариантов этого реформирования явилась, как известно, концепция трехуровневой банковской системы. Концепция предусматривала за два-три ближайших года существенным образом «почистить» банковскую систему страны, оставив в ней только те кредитные организации, которые впишутся в заданные Банком России рамки – собственный капитал не менее 1 млрд. руб., с последующим увеличением его за год до 2 млрд. руб. и через два года - до 3 млрд. руб. Предложенная концепция реформирования банковской системы вызвала, как известно, острую полемику в научных кругах и среди практиков.

Принятая Правительством и Банком России Стратегия развития банковского сектора внесла определенность в перспективы развития банковской системы: сохранение в качестве правовой основы функционирования банковской системы страны двухуровневую структуру (Центральный банк Российской Федерации и кредитные организации) и универсальные функциональные возможности банков как отвечающие базовым потребностям экономики и обеспечивающие благоприятные исходные условия для развития банковского сектора, адекватного потребностям экономического роста.

Расчитанная на среднесрочную перспективу (5 лет) стратегия развития банковского сектора традиционно предусматривает укрепление его устойчивости, повышение качества осуществления функций по аккумулярованию денежных средств и их трансформации в кредиты и инвестиции, укрепление доверия вкладчиков и других кредиторов банков, усиление защиты их интересов, предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой практике. При этом в числе практических задач, решение которых будет способствовать достижению намеченных целей развития банковского сектора, Банк России выделил укрепление финансового состояния действующих кредитных организаций и выведение с рынка банковских услуг нежизнеспособных кредитных организаций, повышение уровня капитализации кредитных организаций и качества капитала, расширение деятельности по привлечению средств населения и предприятий, а также усиление взаимодействия банков с реальным сектором экономики, развитие конкурентных начал в деятельности кредитных организаций.

Вместе с тем, за рамками «стратегии» остался ряд проблем, являющихся достаточно острыми и требующими особого внимания.

Сохранение двухуровневой банковской системы не устранило необходимости капитализации банковского сектора. Решение этой проблемы во многом определяет не только перспективы стабильности и устойчивости банковской системы, но и обуславливают в определенной мере ее санирование. В соответствии с принятой Стратегией развития банковского сектора, начиная с 2005 года требование по достаточности капитала, невыполнение которого рассматривается как основание для обязательного отзыва лицензии на совершение банковских операций, будет установлено на уровне 10% и будет применяться в отношении банков с капиталом ниже рублевого эквивалента 5 млн. евро, а с 2007 года указанное требование по достаточности капитала будет применяться в отношении всех кредитных организаций независимо от вида (банки, небанковские кредитные организации) и от величины собственных средств (капитала), при этом все банки должны будут располагать собственными средствами (капиталом) в размере не менее рублевого эквивалента 5 млн. евро.

Понятно, что за пределами вновь сформированной «элитной» банковской системы останется значительная часть кредитных организаций и, прежде всего, региональных, для которых требования Банка России могут оказаться не выполнимыми. С одной стороны, необходимость капитализации банковского сектора безусловно очевидна, а требования к банковскому капиталу, особенно в сравнении с международными стандартами, вполне реальны. С другой - закономерность институционального сужения банковского сектора также очевидна, особенно в регионах страны. Реализация данной стратегии может иметь для них негативные последствия, т.к. в некоторых регионах и в настоящее время нет достаточного количества банков или они вообще отсутствуют, в то время как потребности в услугах банков продолжают расти.

Не менее острой является и проблема сохранения равной конкурентной среды для банков будущей элитной группы и других региональных кредитных организаций на момент перехода к качественно новой банковской системе. Речь идет о той пресловутой универсальности (универсальные функциональные возможности) банков, которая определена Банком России в качестве правовой основы функционирования банковской системы страны. С его точки зрения, банки должны сохранить возможность развиваться в рамках универсального статуса, поскольку специализация кредитных организаций на отдельных банковских продуктах, операциях или видах деятельности возможна и в рамках их универсального статуса. При этом, принцип добровольной специализации банков, исключая административные методы навязывания им конкретных форм специализации, предполагает, что всю ответственность за решения по выбору сфер деловой активности несут сами кредитные организации и их учредители (участники), включая в том числе и государство. Сторонники данной позиции, как правило, ссыла-

ются на опыт универсализации деятельности в современных банковских системах индустриально развитых стран. Действительно, процесс универсализации деятельности является отличительной чертой современной банковской сферы. Но при этом нельзя забывать, что практически все банковские системы прошли через специализацию и законодательные разграничения, которые являлись мощным фактором формирования конкурентной среды и инструментом антимонопольного регулирования банковской деятельности со стороны надзорных органов.

И российское банковское законодательство, и принятая Стратегия развития банковского сектора предусматривают, что наряду с банками как универсальными финансовыми посредниками на отдельных сегментах рынка банковских услуг должны функционировать и небанковские кредитные организации (в том числе, организации, осуществляющие расчетные операции, и организации, осуществляющие депозитные и кредитные операции). Практические меры по активизации их деятельности со стороны Банка России заключаются, прежде всего, в заниженных нормативных требованиях. Это, безусловно, действенная мера, но она не решает проблемы «добровольного» преобразования банков в небанковские кредитные организации, поскольку реальным конкурентом этих «недостаточно мощных» структур и сегодня, и тем более в перспективе 2005-2007 г.г. есть и останутся те самые «универсальные банки», которые в объективном стремлении получить прибыль, не стремятся к выполнению операций и задач, адекватных их статусу.

Причины этого известны: невысокие темпы структурных преобразований в экономике, низкая ликвидность, недокапитализация, недостаточная достоверность отчетности многих отечественных предприятий и слабая прозрачность большинства из них, низкий уровень монетизации экономики, отсутствие законодательной основы защиты прав кредиторов, обеспеченных залогом и др. Но тогда тем более необходимо решение проблем разграничения по меньшей мере сфер деятельности банковских и небанковских кредитных организаций.

Другой, не менее важной проблемой является проблема развития регионального сектора банковской системы, затронутая в Стратегии Правительства и Банка России. Отдаленность банков от клиентуры во многих регионах делает проблематичным эффективное использование инвестиционных ресурсов. Известно, что средства на счетах корпоративных клиентов в российских банках растут быстрее, чем средства частных вкладчиков, хотя население, как свидетельствует мировая практика, является безусловным генеральным инвестором. Причин нереализованных возможностей трансформации денежных средств населения в инвестиционный ресурс много.

Когда оценивается состояние регионального сектора банковской системы, как правило, называется количество кредитных организаций на территории отдельного региона, удельный вес местных и не местных

кредитных организаций, наконец, уровень капитализации банковской системы региона и т.д. Положительные тенденции при этом рассматриваются как результаты укрепления и стабилизации региональных банковских систем. На наш взгляд, количество кредитных организаций в регионе или размеры банков далеко не всегда могут являться критерием качества и устойчивости банковской системы вообще и региональной в частности. Более значимым показателем может быть доля активов и прибыль банков, а также рост числа прибыльных и значительное сокращение числа убыточных банков в регионе.

Особое значение при рассмотрении проблем развития регионального сектора банковской системы имеет степень удовлетворения региона банковскими услугами. Согласно данным Банка России, лучшую обеспеченность банковскими услугами среди регионов имеют Северо-Западный, Поволжский регионы и Калининградская область. К регионам с недостаточной обеспеченностью банковскими услугами относятся Дальневосточный, Восточно-Сибирский и Северный. Доля депозитов физических лиц, как наиболее массового краткосрочного инвестора и клиента банков в структуре денежных доходов населения регионов ниже среднероссийского на 25-30 процентов, а доля активов кредитных организаций данных регионов в совокупных активах региональных банков составила лишь 13,2 процента.

Дальнейшее развитие банковских систем в российских регионах, с одной стороны, является необходимой закономерностью, а с другой - этот процесс должен отражать действительные потребности регионов в определенном количестве банков и определенном качестве этих услуг.

Основным преимуществом региональных банков является их близость к местной экономике. Они более адекватно оценивают экономическую ситуацию и ее перспективы. При этом деятельность значительного числа региональных коммерческих банков, по сути, ограничена местными рынками. По-прежнему, большинство из них не имеет ресурсного обеспечения, способного обеспечить их полноценное включение в развитие экономики региона. И хотя сегодня среди 300 крупнейших по размеру собственного капитала банков страны более трети – региональные кредитные организации, экономический потенциал многих субъектов Российской Федерации значительно превосходит объем циркулирующего в них капитала. Например, в таких промышленно развитых регионах, как Тюменская, Саратовская, Челябинская области, Красноярский край, местные банки обслуживают не более 30-40% финансовых потоков предприятий – остальные денежные ресурсы являются прерогативой кредитных организаций центра. Совершенно ясно, что регион не сможет сформировать серьезный финансовый потенциал и закрепить финансовую независимость, не обладая сильной банковской системой, способной обеспечить финансовый потенциал, адекватный экономическому потенциалу региона.

В подобной ситуации требуется уточнение и функции многофилиальных инорегиональных банков, способствующих перетоку финансовых капиталов по линии регион - федеральный центр. Если же говорить о реальном федерализме, то основной задачей в том числе и инорегиональных банков должны стать организация и регулирование межрегиональных перетоков финансового капитала. Проблема оттока финансовых ресурсов из регионов через филиальную сеть крупных банков, с позиций Банка России, может эффективно решаться органами государственной власти региона и деловыми кругами путем создания на региональном уровне благоприятных коммерческих возможностей для приложения капиталов и последовательной реализации принципа равной конкуренции. Однако критерии создания в регионах системы банковских учреждений, оптимальной по объему операций и организационным формам на сегодняшний день отсутствуют, а переток финансовых ресурсов из регионов в финансовый центр сохраняет свою остроту. Поэтому региональные власти и предпринимательские круги решают проблемы стабилизации банковского сектора по пути создания так называемых опорных или уполномоченных банков. Так, в Воронежской области, до последнего времени банковская система включала четыре местных банка с девятью филиалами и 16 инорегиональных банков, в числе которых "Газэнергопромбанк", "Никойл" и "Павелецкий".

Стремясь приостановить отток денежных ресурсов, администрация отдает предпочтение региональным и городским банкам, используя разнообразные варианты аккумуляции и оптимального распределения финансовых ресурсов. Один из них - создание собственного опорного губернского банка (Воронежский муниципальный банк "Петр I"), сосредоточившего и координирующего денежные потоки области. Стратегия власти в данном случае - объединение регионообразующих предприятий, бюджетной сферы. С ней связана и стратегия банка, взаимодействующего с местной властью.

Региональные банки занимают свою определенную нишу, восполняя недостаток центральных банков в регионе, уменьшая отток внутренних финансовых ресурсов региона и усиливая здоровую конкуренцию не только в банковской сфере, но и в предпринимательской среде региона в целом. Вместе с тем, в условиях ужесточения требований к капитализации в банковском секторе, перспективы удовлетворения регионов банковскими услугами не могут не вызывать определенной тревоги.

Для многих регионов панацеей является Сбербанк России. Правда, за три последних года банк заметно сократил свою филиальную сеть – почти на 20%, что предполагает расширение сети других банков. Однако, активное вовлечение последних осложнено посткризисным недоверием клиентов и отсутствием гарантирования вкладов. Поэтому Сбербанк, насчитывающий более 20 тысяч своих отделений, что несоизмеримо с возможностями любого другого российского банка, и являющийся-

ся во многих регионах единственным банком, который может предоставить комплексное банковское обслуживание администрациям субъектов Российской Федерации и принять реальное участие в реализации региональных инвестиционных и социальных программ по прежнему остается монополистом в банковской системе России в целом и в большинстве ее регионов. Этому способствует ряд факторов. Прежде всего, традиционная политическая нейтральность, доверие со стороны общества, государственный контроль за деятельностью Сбербанка, наличие широкой филиальной сети способствуют расширению взаимодействия с органами власти на местах. В этом смысле Сбербанк во многих регионах является высококонкурентным для местных кредитных организаций и филиалов инорегиональных банков, доля которого в общем остатке средств в коммерческих банках, в частности Воронежской, и ряде других областей составляет по физическим лицам более 95%, по юридическим - свыше 80%. Конечно, в любой области ощутимо присутствие Сбербанка.

Нельзя не отметить, что до формирования работоспособной сети Казначейства РФ значительная часть бюджетных счетов обслуживается Сбербанком России.

Вместе с тем, присутствие Сбербанка в регионах характеризуется рядом проблем. Конкурентным недостатком Сбербанка является низкая скорость прохождения платежей в ряде регионов, отставание в качестве обслуживания клиентов, недостаточное многообразие продуктового ряда.

Серьезным ограничением для полноценного присутствия в банковской системе регионов является и то, что всегда положительно характеризовало Сбербанк.

Сбербанк России, созданный в 1841 году как финансовый институт для малоимущих слоев населения, по сей день остается единственным банком, обслуживающим наименее обеспеченные группы физических лиц. При этом в настоящее время услугами Банка в определенном смысле вынужденно пользуются все слои населения.

Социальная ориентация Банка не позволяет проводить закрытие всех нерентабельных филиалов, отказаться от выполнения мало доходных операций и услуг, придерживаться паритетной процентной политики по отношению к вкладам, ориентированным на клиентов с разным уровнем дохода и разным уровнем социальной защищенности.

То есть Сбербанк в определенном смысле коммерческая организация с ограниченными возможностями. Но ведь регионы испытывают нужду именно в дееспособных по широкому спектру банковских услуг КО.

Ресурсные возможности Сбербанка, безусловно, несоизмеримы ни с одним отдельно взятым коммерческим банком. Банк способен существенно увеличить объем кредитного портфеля. При этом нельзя

обойти вниманием тот факт, что аккумулируя почти 90% рублевых вкладов населения, Сбербанк возвращает ему лишь небольшую часть этих средств в форме, например, выплат под залог, ссуд на покупку машин или кредитов на развитие малого бизнеса (\$8 млн.) одновременно увеличивая собственный портфель государственных ценных бумаг (\$7,6 млрд.). Возможно, этим объясняется, тот факт, что Сбербанк упрекают в предоставлении кредитов, процентная ставка по которым ниже уровня инфляции, в первую очередь, крупным московским структурам с политическими связями.

В некотором смысле, оправданием существующей сегодня в банковской сфере практики «сверхострожного» и информационно непрозрачного предоставления кредитов адекватно потребности предприятий реального сектора экономики в денежных средствах является невозможность заемщиков предоставить требуемый уровень обеспечения и гарантии возврата кредитных средств. Сбербанк России действует в едином правовом поле с другими коммерческими банками и вынужден учитывать высокий правовой риск в текущей работе.

Предусмотренная ГК РФ обязанность банка вернуть средства вкладчику по первому требованию независимо от срока и условий вклада фактически приравнивает любой банковский вклад к онкольному и существенно ограничивает инвестиционные возможности Банка. Заметим при этом, что включение Сбербанка России в качестве участника в систему гарантирования вкладов, как это предусмотрено Стратегией развития банковского сектора РФ, вряд ли обеспечит дополнительные возможности для развития межбанковской конкуренции на рынке вкладов, поскольку более очевидным является сохранение монополии Сбербанка. Тем более, что перспектива формирования «единых условий гарантирования вкладов населения для всех банков - участников указанной системы» - может затянуться на ряд лет.

Таким образом полномасштабное решение проблемы удовлетворения потребностей регионов в предоставлении банковских услуг невозможно даже за счет столь крупного и всеядно универсального банка, как Сбербанк России.

Конституционные гарантии единства экономического пространства, свободного перемещения финансовых услуг и средств, а также создания как одного из важных элементов государственной политики в банковской сфере в определенной мере декларативны. Поэтому в Стратегии развития банковского сектора необходимым условием активизации банковской деятельности в регионах является профилактика возможности принятия на местном уровне решений, которые ведут к финансовой автаркии или создают преференции отдельным финансовым институтам, значительная часть которых – инорегиональные банки.

Решение проблемы укрепления регионального сектора банковской системы, с одной стороны, лежит в области реализации общих требова-

ний к повышению качества кредитных организаций. С другой стороны, проблемы могут эффективно решаться собственно региональными органами государственной власти и деловыми кругами. Во первых, путем создания на региональном уровне благоприятных коммерческих возможностей для приложения капиталов. Во вторых, путем противодействия попыткам установить территориальные ограничения на деятельность кредитных организаций, а также попыткам предоставления органами власти прямо или косвенно преференциального режима функционирования отдельным банкам.

Безусловно, это не решит всех проблем сохранения региональных банков, но активизация банковской деятельности и развитие банковской сети в регионах в значительной степени определяется способностью региональных органов власти и деловых кругов целенаправленно предпринимать усилия по развитию региональных кредитных организаций, способных удовлетворять спрос на банковские услуги.

Проблемы источников формирования банковского капитала

На современном этапе развития банковской системы остро стоит задача качественного роста банковского капитала. Это обусловлено не только необходимостью оздоровления банковской системы после кризиса августа 1998 года, но и решением задач стабилизации всей кредитной системы, экономики России в целом. Активную позицию в решении этих задач, занимает, как известно. Банк России, деятельность которого нацелена на укрупнение кредитных организаций. Одной из наиболее апробированных мировой практикой мер является повышение требований к уставному капиталу как вновь создаваемых, так и функционирующих кредитных организаций. Банки с высоким показателем уровня собственного капитала, как известно, более мобильны и имеют возможность реально инвестировать капитал в производственные сферы, участвовать в долгосрочных проектах, зарабатывать не только на спекуляциях на фондовых и валютных рынках, но и реально способствовать развитию экономики.

Положительная и стабильная тенденция банка на увеличение капитала также характеризует работу любого банка с наилучшей стороны, независимо от того, привлекает ли он со стороны инвестиции или увеличивает капитал за счет внутренних резервов. В любом случае банк приобретает привлекательность на рынке капитала.

Сберегательный Банк России как лидера банковской системы, так и многие коммерческие банки также интересуют проблемы качественного роста и укрепления капитала. Несмотря на неограниченные возможности использования различных источников формирования капитала, в своей концепции развития до 2005 года Сбербанк РФ подчеркивает, что "обеспечение роста прибыли Банка будет являться основным источником наращивания капитала", то есть приоритетным заявлен *внутренний источник формирования*.

В рамках намеченной стратегии достижение стабильного финансового результата, с такими показателями как отношение прибыли к капиталу на уровне не менее 20%, позволит обеспечить акционерам Банка уровень доходности, соответствующий рыночным условиям, при сохранении умеренного риска вложений. Это должно обеспечить качественный рост прибыли, и как следствие увеличение рыночной стоимости акций Сбербанка, наряду с этим возможность не в ущерб стабильной дивидендной политики капитализировать часть прибыли для дальнейшего развития.

Интересен выбор приоритетного источника капитализации Сбербанка.

Во-первых, капитал, сформированный из прибыли банка, полностью облагается налогом. Банку необходимо, планируя уровень увеличения капитала для дальнейшего развития, заложить в нее существенную часть для уплаты налога. Текущее состояние развития налоговой политики страны не стимулирует инвестиции, поэтому *налоговое бремя не различает характер использования заработанных средств*.

Во-вторых, привлекаемый капитал подвержен значительному влиянию изменений в процентных ставках. То есть планируемая прибыль напрямую зависит от изменения процентных ставок на рынке. Можно запланировать уровень капитализации, исходя из одних процентных ставок, а благодаря существенным изменениям недополучить доход и соответственно не деформировать источник для капитализации.

В третьих, капитал в целом зависим от экономических условий. Кризисы, тяжелое положение в отраслях, в целом на финансовых рынках, неблагоприятно сказывается на всей работе банковской системы, препятствует ее капитализации и росту инвестиций в банковскую сферу.

Однако многие банки, как и Сбербанк, идут именно по этому пути развития. Ряд существенных преимуществ, делают внутренние источники для банков более привлекательными. Самым существенным преимуществом является то, что акционеры при таком способе привлечения сохраняют контроль. Кроме того, это один из самых дешевых способов привлечения капитала, который независим в средствах от открытого рынка.

Анализ концепции развития Сбербанка России дает представление о приоритете тех направлений деятельности, за счет которых банк предполагает увеличить чистую прибыль, а именно:

- расширение деятельности по кредитованию реального сектора экономики и населения;
- развитие многообразных услуг и внедрению комплексного подхода к обслуживанию клиентов;
- реорганизация филиальной сети и внедрение современных банковских технологий;
- совершенствование системы управления рисками и повышение качества активов Банка.

Следует заметить, что реализация определенных в Концепции приоритетных задач непосредственно связана с решением проблем формирования внутренних источников капитализации.

Намеченное расширение деятельности по кредитованию реального сектора экономики и населения, позволит не только реально способствовать развитию экономики России, но и поддерживать достаточный уровень процентной маржи для получения существенной части прибыли.

Развитие услуг и внедрение комплексного подхода к обслуживанию клиентов поможет ускорить темпы роста доли непроцентных доходов в чистом операционном доходе. Так как перед Сберегательным бан-

ком не стоит остро проблема в дополнительном привлечении капитала, он теряет конкурентоспособность в обслуживании клиентов в сравнении с другими коммерческими банками, которые стремятся к увеличению клиентской базы. Определяя одной из приоритетных задач своей деятельности развитие услуг, банк тем самым стоит перед необходимостью повысить уровень обслуживания и устранить тот недостаток, из-за которого клиенты предпочитают работать с коммерческими банками.

Реорганизация филиальной сети и внедрение современных банковских технологий, существенно поможет оптимизировать процентные расходы. Политика присутствия Сберегательного банка России во всех регионах страны для поддержания стабильной кредитной системы при послекризисном недоверии к коммерческим банкам, позволила сохранить существование убыточных и малорентабельных филиалов Сбербанка.

Внедрение современных технологий позволит оперативно отслеживать необходимую информацию, вскрывать специфику регионов, что будет способствовать формированию качественных источников для принятия управленческих решений.

Совершенствование системы управления рисками и повышение качества активов Банка, позволит существенно снизить вероятность возможных убытков. Известно, что на современном этапе развития, с появлением новых операций увеличиваются риски банков по ряду операций, в том числе по таким высокорискованным как валютный диллинг и по операциям с ценными бумагами. Только налаженная система организации оперативного контроля позволит преждевременно выявить неблагоприятную ситуацию и предотвратить возможные убытки.

Все это должно обеспечить укрепление роста прибыли, за счет которой Банк и планирует увеличение капитала. Выполнение каждой из поставленных приоритетных задач сопряжено с большими трудностями. Но уже то, что намечены цели, свидетельствует о том, что Сбербанк оставаясь монополистом на рынке банковских услуг, способен к развитию и объективной оценке ситуации.

Величина прибыли, а, соответственно, и возможность привлечения капитала за счет внутренних источников, напрямую зависит от дивидендной политики Банка.

Его акционеры одни из немногих акционеров кредитных организаций, которые имеют возможность совершать операции с акциями в системе торговли ценными бумагами, такими как РТС. Акции имеют стабильные котировки, что делает их привлекательными для инвесторов, хотя уровень выплачиваемых по ним дивидендов невысок. Здесь сказывается выбранная Сбербанком дивидендная политика, при которой доходность капитала поддерживается на уровне других инвестиций с той же степенью риска, отсюда и доля дивидендов банка стабильна. Инвесторы в данном случае рассматривают дивиденды как достаточно ста-

бильные доходы, кроме того, банк в их глазах выглядит привлекательным.

Многие коммерческие банки не могут себе позволить эмиссию акций и субординированных обязательств (внешних источников капитала) такого масштаба как Сбербанк России в дополнение к капиталу, привлекаемому за счет внутренних источников. Эмиссия обыкновенных акций является *дорогим способом* привлечения внешнего капитала из-за *высоких издержек размещения* выпущенных акций и *большого риска*, связанного с доходами акционеров по сравнению с доходами держателей долговых обязательств. Эмиссия же привилегированных акций, как и обыкновенных акций, является *одним из самых дорогих источников* банковского капитала, так как привилегированные акционеры имеют *первичное право на прибыль* банка по отношению к держателям обыкновенных акций; дивидендные выплаты последним могут снизиться после выпуска привилегированных акций. Однако преимущество привилегированных акций по отношению к долговым обязательствам состоит в большей гибкости первых (так как дивиденды не являются обязательными выплатами), а также в том, что они увеличивают возможности банка по привлечению заемных средств в будущем.

В "Концепции развития Сбербанка России" названы дополнительные источники привлечения - эмиссия акций, конвертируемые облигации, субординированный кредит и другие.

Выбор источника будет зависеть от экономической ситуации и конъюнктуры финансовых рынков. Факторы, влияющие на выбор способа привлечения, могут быть разными, в частности, относительные издержки, связанные с каждым источником капитальных средств (включая процентные выплаты, расходы и комиссионные платежи по размещению ценных бумаг, а также инспекционные расходы).

На доходность акционерного капитала (прибыль на одну акцию), также оказывают влияние и риски, связанные с каждым источником капитала, общая подверженность банка риску (отражаемая такими показателями, как соотношение совокупного объема выданных кредитов, активов банка, депозитов или капитала), сила или слабость рынков капитала, на которых может осуществляться привлечение новых капитальных средств, регулирующие требования Банка России.

На этом фоне преимущество субординированных долговых обязательств состоит в увеличении доли используемых заемных средств. Если заемные средства приносят доход, превышающий процентные выплаты по обязательствам, то прибыль на одну акцию повышается. Кроме того, *процентные выплаты по долговым обязательствам исключаются из налогооблагаемого дохода*. Однако новые долговые обязательства увеличивают риск банкротства и риск, связанный с устойчивостью прибыли, что может сделать более трудной продажу акций в будущем.

Разнообразие источников и факторов, влияющих на капитал, с одной стороны, усложняет задачу их выбора и учета, а с другой стороны, - это обеспечивает гибкость политики управления капиталом.

Рассматривая проблему выбора источников формирования капитала Сбербанка России, следует отметить, что проблема качественного роста капитала является общей для всех российских банков.

Безусловно, у каждого банка она решается по-своему, поскольку банки работают в различных условиях и обладают разными возможностями увеличения капитала. Сбербанк по-своему уникален, и это не может не наложить отпечаток на решение им рассматриваемой проблемы. Так, по темпам капитализации в 2001 - начале 2002г., он опережал все банки страны. Собственный капитал банка увеличился с 40 млрд. руб. на начало 2001г. до 103 млрд. руб. на 01.04.02.

Многое, как для Сбербанка, так и для любого другого российского банка определяется внешними условиями, не зависящими непосредственно от эффективности их деятельности и качества менеджмента. Успехи Сбербанка России в деле его капитализации, а также рост капитальной базы банковской системы в целом создают уверенность в перспективах ее качественного развития.

Проблемы реформирования расчетной системы Сберегательного банка РФ

Построение расчетной системы Сберегательного банка Российской Федерации началось в 1991 г. после его преобразования в акционерный коммерческий банк с целью повышения эффективности и ускорения межбанковских, а затем межфилиальных безналичных расчетов. Она представляет собой систему программных, телекоммуникационных средств и организационных мероприятий, обеспечивающую возможности проведения расчетных операций между сетью расчетных центров Сбербанка России и их корреспондентов, основанную на принципах открытия и ведения счетов межфилиальных расчетов и корреспондентских счетов.

Следует обратить внимание на основные требования, предъявляемые к участникам расчетной системы СБ РФ:

1. расчетная система была создана с целью повышения эффективности использования средств СБ РФ и его территориальных банков путем ускорения проведения платежей клиентов и уменьшения объемов средств, отвлекаемых из оборота в систему безналичных расчетов. В связи с этим, главным требованием является выявление, привлечение, мобилизация и концентрация финансовых средств с целью их эффективного использования (получения прибыли, финансового подкрепления учреждений Сбербанка, выявления дополнительных кредитных ресурсов, сокращения времени оборачиваемости финансовых средств и т. д.);
2. своевременное и качественное осуществление расчетного обслуживания участников расчетной системы СБ РФ и их клиентов;
3. защита банковской информации от умышленных и неумышленных посягательств;
4. разработка и внедрение новых банковских услуг в области совершенствования расчетов;
5. проведение единой политики в области технологии совершения расчетов между участниками расчетной системы Сбербанка России и его последующего контроля;
6. рационализация документооборота: уменьшение числа форм документов, сокращение времени на их составление и передачу для своевременного их отражения в учете, организация архивирования документов с использованием современных программно-технических средств для компактного хранения и быстрого поиска;
7. проведение единой политики по материально-техническому оснащению расчетных центров и пунктов передачи информации участников расчетной системы Сбербанка России.

До конца 2000 г. в его расчетной системе действовала двухуровневая схема проведения межфилиальных расчетов. Отделения, расположенные в одном регионе направляли платежи в территориальный банк своего региона (1-уровень), а территориальные банки в Сбербанк России (2-уровень), далее в Сбербанке России платежи маршрутизировались по направлениям и проводились на территориальные банки, а те, в свою очередь, на отделения своего региона.

С начала 2001 г., в связи с реорганизацией Сбербанка России эта схема стала 3-уровневой. В результате реформирования территориальные банки, расположенные в смежных областях административно и функционально были объединены в один территориальный банк на базе самого крупного. При этом те территориальные банки, которые вошли в состав нового территориального банка получили статус головных отделений. Они стали работать через счета МФР, открытые им в территориальном банке, в структуру которого они вошли. В результате в схеме прохождения платежа от отделения до ГРЦ появилось дополнительное звено: Головное отделение - Территориальный банк.

Главной задачей в условиях появления дополнительного звена в схеме расчетов стало недопущение увеличения сроков прохождения платежей.

Какой бы комплекс услуг ни предлагал банк, базовой всегда остается расчетно-кассовое обслуживание, а главным критерием – надежность. Ни один клиент не согласится обслуживаться в банке, задерживающем платежи. Поэтому главной задачей расчетного центра Сбербанка России и соответственно территориальных расчетных центров является обеспечение своевременного и качественного выполнения обязательств по переводу денежных средств по поручению подразделений, учреждений и клиентов Банка.

Для выполнения этой задачи, расчетный центр выполняет следующие основные функции:

- проведение расчетов в рублях и иностранной валюте по корреспондентским счетам «Лоро» банков-респондентов;
- проведение расчетов по корреспондентскому счету «Ностро» в Банке России;
- проведение расчетов в рублях и иностранной валюте по счетам межфилиальных расчетов Банка в Сбербанке России;
- проведение расчетов в рублях и иностранной валюте по счетам межфилиальных расчетов подчиненных учреждений Банка;
- проведение расчетов по пластиковым картам Банка;
- ведение аналитического и синтетического учета по операциям, совершаемым расчетным центром;
- сопровождение и эксплуатация операционных систем, систем электронного документооборота и баз данных расчетных операций.

По своей направленности территориальный расчетный центр является транспортным и контролирующим подразделением, выполняющим распоряжения по проведению платежей и по поддержанию ликвидности банка. Основное поле его деятельности это система межфилиальных расчетов. В Среднерусском банке ее участниками являются 6 головных отделений, 34 отделения и центральный аппарат Банка.

В 1999-2001 гг. отмечался значительный рост количества юридических лиц, привлеченных на расчетно-кассовое обслуживание в Московский областной банк (теперь Среднерусский банк) и его отделения, а также расширением учреждений сети банка, выдающих и обслуживающих банковские карты. Все это вызвало рост объемов расчетных операций в рублях и иностранной валюте и операций по пластиковым картам.

Общее количество обработанных расчетным центром платежных документов возросло с 400 тыс. в 1998 г. до 750 тыс. в декабре 1999 г., при этом среднемесячное количество обработанных документов в 1999 г. составило почти 600 тысяч. В 2000 г. объем обрабатываемых документов стабилизировался и в среднем составил около 800 тыс. документов в месяц. После объединения Московского областного с шестью территориальными банками в Среднерусский банк общее количество обработанных платежных документов в апреле 2001 г. достигло 1 миллиона.

При общем возрастании количества обработанных документов в рублях, суммарная доля платежей, проведенных по расчетной системе Сбербанка России возросла за счет сокращения доли платежей, проведенных через расчетную сеть Банка России. Такое перераспределение проведения платежей способствовало как экономии ликвидных активов в виде остатков на корреспондентском счете в учреждении Банка России, так и экономии средств на оплату расчетных услуг Банка России.

В 1999-2001 гг. большое внимание уделялось проведению расчетов через счета банков-респондентов. В этих целях был осуществлен переход на передачу в банки-респонденты электронных платежных документов в защищенном формате Сбербанка России, что позволило представлять в банки-респонденты платежные документы по мере их обработки. В целях обеспечения идентичности остатков на корреспондентских счетах на каждую календарную дату, с банками-респондентами были заключены дополнительные соглашения, в которых было установлено время операционного дня для проведения платежей с текущей датой, а также порядок проведения платежей, поступивших после указанного времени.

Проведенные мероприятия способствовали улучшению качества обслуживания банков-респондентов, что привело к более активному использованию ими корреспондентских счетов. Суммарные обороты по счетам банков-респондентов в течение 1999 г. возросли с 200 до 800 млн. рублей, а в 2000 г. достигли 3,2 млрд. руб.

Увеличение активности работы банков-респондентов привело и к возрастанию среднедневных остатков на их счетах с 20 до 110 млн. рублей в течение 1999 года.

В 1999 г. общее количество платежей в иностранной валюте составило 21 тыс. платежных документов, из них 30 % - платежные документы в адрес иностранных банков. По сравнению с 1998 г. их количество увеличилось на 80 % и составило в 1999 г. около 7 тыс. платежных документов, на сумму более 5.8 млрд. руб. В 2000 г. только среднемесячные объемы составили около 1700 документов.

1999–2001 гг. стали периодом активизации работы Среднерусского банка Сбербанка России с международными банковскими картами.

В расчетном центре обрабатывается весь спектр операций с банковскими картами. В течение 1999 г. количество обрабатываемых операций возросло в 4 раза (с 3,5 тыс. в январе до 14,1 тыс. в декабре). Общий объем обработанных в 1999 г. операций составил более 60,0 тыс., что примерно в 4 раза превышает показатель 1998 г. Количество эмитированных в течение 1999 года банковских карт составило примерно 4,4 тыс. шт., а за 11 месяцев 2000 г. объем выпуска составил около 32 тыс. карт.

Количество обработанных финансовых операций по международным банковским картам в течение 1999 г. возросло с 3,9 тыс. до 11,8 тыс. операций в месяц и достигло в 2000 г. 31 тыс. операций в месяц.

В 1999–2000 гг. расчетный центр обрабатывал до 860 тыс. финансовых документов в месяц (почти в 2 раза больше объемов 1998 г.). Анализируя результаты работы за 2001, можно сделать прогноз о том, что за 2002 г. эта цифра вырастет минимум в 1.5 раза. Такой объем работ предполагает высокие требования к обслуживающему персоналу и программно-техническому комплексу, эксплуатирующемуся в расчетном центре.

Автоматизация банковских работ была определена одним из приоритетных направлений развития банка. В связи с этим расчетным центром решались задачи по:

- интеграции систем автоматизированной обработки и проведения расчетных операций в рублях и иностранной валюте;
- автоматизированной обработке операций по банковским картам;
- повышению производительности труда и ускорению выполнения банковских операций;
- улучшению управляемости и совершенствованию систем контроля за проведением расчетных операций Расчетным центром и отделениями банка;
- оптимизации потоков финансовых документов и банковской информации;
- усилению информационной безопасности проводимых операций.

Стратегической целью развития расчетной системы Сбербанка является построение надежной и эффективной системы расчетов, обеспечивающей банку возможность предоставления клиентам конкурентоспособных расчетных услуг, а также создание необходимых условий для эффективного управления денежными ресурсами банка.

Основными задачами, стоящими перед расчетной системой Сбербанка, являются:

- создание привлекательных условий клиентам для перевода средств в рублях и иностранной валюте: надежности, высокой скорости проведения платежей, оптимальной стоимости, с целью широкого привлечения физических, юридических лиц, включая кредитные организации, на обслуживание в Сбербанк;
- эффективное обслуживание кредитных, депозитных, валютных и других сделок Сбербанка;
- обеспечение расчетов на рынке ценных бумаг;
- выполнение расчетных функций на рынке драгоценных металлов;
- консолидация ресурсов для проведения расчетов и централизованного управления операциями, осуществляемых подразделениями Сбербанка;
- управление ликвидностью и повышение эффективности использования имеющихся ресурсов для осуществления расчетов, а также минимизация зависимости от внешних источников финансирования;
- ограничение рисков платежной системы;
- повышение экономической эффективности проведения платежей, обеспечивающей общее снижение себестоимости обработки документов.

Для реализации стратегических целей и задач развития расчетной системы Сбербанка необходимо:

- создать надежную интегрированную автоматизированную систему расчетов, основанную на применении современных информационных технологий и позволяющую проводить платежи в расчетной системе Сбербанка в режиме реального времени;
- предоставлять клиентам разнообразные формы и способы обмена информацией с подразделениями Сбербанка России;
- создать условия клиентам для широкого внедрения электронных платежей с целью ускорения прохождения платежей и обеспечения качественного и надежного их обслуживания;
- внедрить электронный документооборот по всем видам платежей, включая документарные аккредитивы, документарные инкассо и т.п.;
- внедрить международные стандарты электронных сообщений, прежде всего стандартов SWIFT, при проведении расчетов в системе Сбербанка в иностранной валюте, а также в рублях, в случае введения данных стандартов Банком России при межбанковских расчетах в рублях;

- разработать эффективную тарифную политику по оказанию расчетных услуг;
- оптимизировать объем средств, находящихся на корреспондентских счетах (субсчетах) в Банке России за счет централизации расчетов;
- совершенствовать механизмы и системы управления ресурсами и рисками в расчетах;
- развивать систему расчетов на основе прямых корреспондентских отношений;
- совершенствовать нормативную и методологическую базу с учетом современного развития банковской системы в условиях рыночной экономики;
- проводить рекламную кампанию по указанию расчетных услуг Сбербанка.

В условиях возрастающего объема проводимых расчетных операций, с одной стороны, и невозможности пропорционального увеличения штата работников, занятых обработкой платежных документов, с другой - неизбежно встает вопрос о росте производительности и интенсификации труда. Решение этой проблемы заключается в повышении степени автоматизации обработки платежных документов, интеграции автоматизированных банковских систем на протяжении всего цикла прохождения платежных документов.

Процесс оптимизации расчетной сети Сбербанка во избежание сбоев и задержек в проведении расчетных операций должен осуществляться поэтапно по мере развития технологии электронного обмена с клиентами, процесса консолидации счетов, открытых в Банке России, создания автоматизированной системы расчетов в режиме реального времени.

Деятельность Сбербанка после кризиса 1998 года

Мировой финансовый кризис 1998 года привел к острейшему кризису российской банковской системы и дестабилизации всех сегментов финансового рынка, потери ликвидности крупнейшими банками страны. Отлив рублевых вкладов из Сбербанка России в августе 1998г. составил 7,7% от общей их суммы по состоянию на 1 августа 1998г., остаток валютных вкладов снизился за тот же период на 10,2%.

Правительством РФ была приостановлена преобладающая часть платежей по внешнему и внутреннему долгам. В этих условиях Сбербанк России оставался одним из немногих российских банков, продолжавших исправно выполнять все свои обязательства перед вкладчиками и клиентами, а также зарубежными контрагентами. Помимо огромной работы по удовлетворению потребностей своих клиентов и вкладчиков, в целях реализации экстренных мер по защите вкладов населения в неплатежеспособных коммерческих банках Сбербанк России по поручению Центрального банка РФ принял на себя обслуживание обязательств по вкладам в наиболее крупных банках. Помощью Сбербанка воспользовались более 440 тыс. вкладчиков неплатежеспособных банков.

Стабильная деятельность в период кризиса значительно повысила доверие к Сбербанку России вкладчиков и корпоративной клиентуры, укрепила его позиции на всех сегментах финансового рынка.

Деятельность Сбербанка после кризиса 1998 года в докладе будет иллюстрироваться на примере Наро-Фоминского отделения Среднерусского банка.

В Сбербанке России произошли большие изменения и достаточно сложное преобразование всей финансовой сети – объединения региональных банков. 71 территориальный банк объединен в 17, и отделение вошло в состав Среднерусского банка. Резко возрос объем обрабатываемой информации. В этих условиях встает задача скорейших поисков упрощения работы, хотя, обращая внимание на сложности в работе, нельзя не учитывать и многие положительные стороны.

Как известно, первые сберегательные кассы, открывшиеся в 1841 году при Московской и Санкт-Петербургской Сохранных казнах, имели своей целью «доставление людям средств к сбережению, выгодным и верным образом, малых остатков от их расходов, в запас на будущие надобности». Задуманный как народная копилка Сберегательный банк России велением судьбы остается народным банком, надежно хранящим более 85% сбережений граждан страны.

Наро-Фоминское отделение по уровню рентабельности уверенно занимает высокие позиции среди отделений Московской области Среднерусского банка, в то время как по своим потенциальным возможностям оно, по оценке специалистов, находится только на 19-м месте среди 28 отделений.

Стремясь стать универсальным банком, Сбербанк остается банком народным, считая население самым серьезным своим клиентом. Особое место в структуре вкладов населения занимают социально-ориентированные вклады, в первую очередь – пенсионные, которые в общем объеме вкладов составляют 68,3%. В нашем отделении четко налажена работа с Государственными жилищными сертификатами. Всего с начала этой кампании (1998г.) было открыто 108 целевых блокированных счетов. 95 семей военнослужащих приобрели квартиры, в том числе 57 семей – в текущем году. В соответствии с ФЗ «О восстановлении и защите сбережений граждан Российской Федерации», выплачено 26 млн. руб. компенсации 23 тыс. жителей района.

Банком выплачиваются пособия, пенсии и т.п., причем без каких-либо комиссионных. Ни один другой банк не сопровождает столько социальных программ, оправдывая доверие государства и свое доброе имя "народного банка".

В настоящее время до 90% всех зарегистрированных на территории района юридических лиц открыли счета в отделении. Многие предприятия перечисляют заработную плату на счета своих сотрудников, пользуются корпоративными картами. В прошлом году более 320 млн. руб. было получено предприятиями района в виде кредитов на развитие производства – это 85% доходной части бюджета района. В текущем году эта положительная тенденция сохраняется. Если в былые годы все деньги, собранные разными банками, уходили из района в центр, то в последнее время Сбербанк изменил эту ситуацию, сейчас каждый рубль фактически работает на экономику района. Кроме того, отделение вносит весомый вклад в районную казну, являясь крупным налогоплательщиком.

Наряду с увеличением численности частных вкладов существенно расширилась корпоративная клиентура Банка. Возросла его роль в обслуживании финансовых потоков бюджетов всех уровней.

В ближайших планах коллектива Наро-Фоминского отделения Сбербанка – создание системы корпоративной связи, что позволит совершать все операции в режиме реального времени. Планируется также дальнейшее расширение спектра банковских услуг, активизация работы по продвижению пластиковых карт, переводы наличных денежных средств без открытия счета, выдача овердрафтных карт, увеличение количества банкоматов и многое другое.

Хороший банк это в первую очередь хорошие специалисты. В отделении работают профессионалы, честные, порядочные, дисциплинированные и ответственные за порученное дело люди. Если вначале, в прежней системе Сберкассы было около 30 человек, из которых только несколько имели среднее специальное образование. То в настоящее время в отделении работает более 200 человек, все имеют специальное образование, в том числе 86% - высшее.

Уровень технической оснащенности отделения заметно вырос за последние годы. Начиная с постройки здания центрального офиса до обеспечения каждого рабочего места персональным компьютером. В помещениях всех филиалов произошли значительные перемены: везде установлено высокотехнологическое оборудование, значительно улучшены условия работы сотрудников, возросли качество и скорость обслуживания клиентов. В перспективе - создание собственной корпоративной связи, объединение всех локальных сетей филиалов.

На должном уровне находится материально-техническое обеспечение службы инкассации.

В настоящее время в нашем банке появились новые виды услуг.

Деньги, собранные банком, должны быть размещены так, чтобы приносить вкладчикам и банку доход. Наиболее высокодоходным инструментом является кредитование. Принципы кредитной политики состоят в том, что средства, собранные в Наро-Фоминском районе, никуда не уходят, их в виде кредитов получают предприятия и организации района.

В послекризисный период Сбербанк России существенно расширил кредитование реального сектора экономики. Большие изменения произошли и в нашем отделении.

Основную долю в кредитном портфеле отделения занимают вложения в промышленность (278,2 млн. руб.). Объемы кредитования предприятий перерабатывающей промышленности и торговли за последние два года возросли в 30 раз и превысили 32,3 млн. руб. Значительные кредиты предоставлялись крупнейшим предприятиям района, например ОАО «Холдинговая компания «Элинар», ЗАО «Элинар-Бройлер», ЗАО «Кузнецовский комбинат».

Отделение открывает юридическим лицам различные виды кредитных линий, часто овердрафт. Для предприятий этот вид кредитования очень удобен, он является надежной защитой от пеней и штрафов при просрочке платежей, гарантией сохранения репутации в партнерских отношениях.

Активизировалась работа отделения с представителями малого и среднего бизнеса, которые ранее к Банку не обращались. В последние

полтора года многие уже поняли, что им надо от работы с наличными деньгами переходить к безналичным расчетам, если они хотят развиваться. И занять деньги лучше в банке, чем у каких-то сомнительных структур.

Вместе с тем за последние пять лет более 6 тыс. граждан района получили ссуду в нашем банке на потребительские цели, на приобретение и строительство недвижимости. В планах банка – сотрудничество с местными органами власти по реализации Закона Московской области «Об организации системы ипотечного жилищного кредитования в Московской области».

На сегодняшний день 30% всех привлеченных средств Наро-Фоминского отделения Сбербанка – средства на счетах юридических лиц, предприятий и организаций, работающих в районе и представляющих базовые отрасли – промышленность, торговлю, переработку и сельское хозяйство. На обслуживании находятся свыше 900 клиентов – юридических лиц и свыше 1100 рублевых и валютных счетов предприятий и организаций.

Отдел по работе с юридическими лицами был создан в октябре 1993 года. В 1995 году он состоял всего из двух сотрудников, обслуживающих 40 счетов организаций.

Одним из первых клиентов был Наро-Фоминский филиал САО «Росгосстрах-Подмосковье». С первых дней сотрудничества эта организация является надежным партнером и остается одним из крупных клиентов отделения.

В числе первых клиентов были и продолжают с Банком сотрудничать: ОАО «Наро-Фоминский хладокомбинат», АОЗТ «Агротекс», Наро-Фоминский узел электросвязи, ООО «Лесное» и первое в районе крупнейшее предприятие с иностранными инвестициями ЗАО «ПБКМ Наро-Фоминск.

У Банка существуют прочные и долговременные партнерские отношения. Сегодня самые крупные предприятия района обслуживаются в отделении.

В планах отделения – дальнейшее увеличение объема привлеченных средств, разработка новых банковских программ и карточных проектов, внедрения современных банковских технологий среди большего числа клиентов. Некоторые клиенты Банка уже оценили преимущества корпоративных карт. С их помощью можно оплатить различные услуги, как на территории России, так и за границей: безналичная оплата командировочных, представительских, хозяйственных расходов, получение наличных средств.

В отделении успешно внедрена и будет развиваться система «Клиент – Сбербанк», обеспечивающая полную автоматизацию документооборота между банком и клиентами. Она позволяет, не выходя из офиса, подготавливать и отправлять в банк в шифрованном виде все виды платежных и других документов по телефонным каналам связи, принимать из банка результаты обработки платежных документов, выписки о состоянии счетов клиента и другие документы.

Обслуживание более 80% предприятий района ведут всего 15 человек. Чтобы можно было представить объем их работы, отметим, что за первое полугодие 2001 года через отдел прошло около 100 тыс. платежных документов на общую сумму 4,7 млрд. руб.

Все сотрудники имеют высшее образование, это компетентные специалисты, способные не только выполнить пожелание клиента, но и оказать ему методическую помощь.

Сбербанк – единственный банк, имеющий государственную гарантию сохранности и возврата вкладов граждан. Он является крупнейшим по обслуживанию частных вкладов. Средства физических лиц составляют 67,1% всех привлеченных средств.

После реорганизации банковской системы в России появилось много других коммерческих банков. Почему же народ по-прежнему несет свои деньги именно к нам?

Главная причина – надежность Сбербанка, уверенность вкладчиков в сохранности сбережений.

Преимуществом Банка, выделяющим его среди других, является наличие большой филиальной сети. У Наро-Фоминского отделения 14 филиалов, расположенных в наиболее крупных населенных пунктах района. Кроме того, клиенты могут производить оплату всех коммунальных услуг, а также любых других платежей – налогов, сборов, штрафов. Большинство организаций, на счета которых зачисляются эти платежи, заключили с Банком договоры, но даже если такого договора нет, а клиент желает произвести платеж, отделение предоставляет такую услугу.

На сегодняшний день существует 10 видов вкладов в рублях и 10 видов вкладов в иностранной валюте с разными сроками хранения. Наиболее распространенным является вклад «До востребования», он предназначен для совершения различных операций, как с наличными деньгами, так и в безналичном порядке, в том числе и для оплаты коммунальных услуг; это делается бесплатно по поручению вкладчика. Такой вид вклада очень удобен, на счет могут перечисляться суммы зарплаты, пенсии и другие доходы: Срок хранения не ограничен, принимаются дополнительные взносы и совершаются частичные выдачи со вклада.

Для накопления, длительного хранения рекомендуются вклады: в рублях – «Накопительный» (18% годовых), в иностранной валюте «Юбилейная рента» (8% годовых), на срок 2 года. Но самый высокий процент (18,5) по вкладу «Срочный пенсионный».

Почему именно пенсионный? К этой категории вкладчиков в сбербанке особое отношение. Среди них немало людей, которые вот уже на протяжении нескольких десятилетий, практически всю свою сознательную жизнь доверяют банку свои деньги, причем немалые. Они не изменили банку во время пресловутых пирамид, перестроечных «бешеных» процентов банков-однодневок. Для пенсионеров особенно удобен вклад «Пенсионный+»: и процент по нему достаточно высок, и пенсию на него можно перечислять (полностью или частично).

В Банке появились новые формы обслуживания: обмен валюты, дорожные чеки, банковские карты, эквайринг. Владельцы пластиковых карт могут получать наличные деньги без взимания комиссии в филиалах и банкоматах Среднерусского Банка на территории Московской, Брянской, Калужской, Рязанской, Смоленской, Тверской и Тульской области, в г. Москва. Наше отделение уже эмитировало 2320 карт. Карта, как и дорожный чек, не вносится в таможенную декларацию при выезде за рубеж, она надежно защищена от подделки и нет необходимости в больших суммах наличных денег – ваш банковский счет всегда с собой, вы можете оплачивать без взимания комиссии товары и услуги на предприятиях, где установлены посттерминалы.

Наро-Фоминское отделение приступило к внедрению новой технологии эквайринга. Это значит, что предприятие торговли или сервиса теперь может заключить договор с банком и обслуживать клиентов по международным картам. В Москве эквайринг уже получил широкое распространение, так как расчет с клиентом с помощью банковских карт служит рекламой для самого предприятия. В Наро-Фоминском районе «первопроходцами» стали «Авто-Люкс» и «Лесторг» в г. Апрелевка и магазины Гераськиных «Стройматериалы» в Алабино и Наро-Фоминске.

Наро-Фоминское отделение Сбербанка покупает валюту всех стран без исключения, в том числе и стран ближнего зарубежья, не надо ехать в Москву, чтобы обменять, например, украинские гривны. Банк считает своим долгом известить жителей о выбросе на территорию района фальшивых стодолларовых купюр. По нашим наблюдениям, их распространяют «менялы», обитающие вблизи обменных пунктов в Наро-Фоминске на ул. Маршала Жукова Г.К. и Профсоюзной, в п. Селятино. Будьте бдительны, не гонитесь за копеечной выгодой, потеря может быть значительно больше.

Банк предлагает предприятиям услуги по перечислению заработной платы их сотрудников на счета банковских карт. Это резко сокраща-

ет затраты на организацию процесса выдачи заработной платы, отпадает необходимость охраны невостребованных средств, сотрудники получают зарплату без потери рабочего времени. Для предприятий, обладающих сложной территориальной структурой, большим числом сотрудников с различными графиками работы, решается проблема доставки зарплаты в отдаленные подразделения. В настоящее время с нами сотрудничают: ЗАО «Кузнецовский комбинат», ОАО «Ростелеком», МП «Электросеть», ООО «Нара-Энергосбыт», АО «Мосэнерго», ЗАО «ПБКМ Наро-Фоминск», ЗАО «Нарфомтекстиль», ПУ-71, вагонное депо «Бекасово» и другие.

Безусловно, после реорганизации, Среднерусский банк упрочит свои позиции в регионе. Качество предоставляемых услуг, их разнообразие – вот те моменты, на которых надо сосредоточиться и по возможности все поставленные задачи выполнить.

Подводя итоги деятельности Банка после кризиса 1998 года можно констатировать, что он внес существенный вклад в преодоление финансового кризиса и последующую социально-экономическую стабилизацию и тем самым в подготовку экономического роста 1999-2000гг.

Сберегательный Банк РФ как активный участник валютного рынка

К валютным ограничениям прибегали практически все государства мира. В странах Западной Европы данные меры широко использовались после окончания второй мировой войны, в годы восстановления экономик; в настоящее время контроль за валютными операциями практически сводится к их учету. В переходный период становления и развития рыночных отношений в России посредством введения запретов и ограничений на валютные операции преследуются такие цели, как предотвращение оттока капитала из страны, создание барьеров на пути спекулятивных капиталов, поскольку быстрыми темпами расширяется приток иностранного капитала, что неизбежно влечет за собой увеличение в обращении денежной массы, а затем и усиление инфляционных процессов. Или же, наоборот, может произойти отток капитала из страны в поисках стабильного и прибыльного вложения. Бесконтрольный нерегулируемый приток и отток капитала неизбежно влекут за собой попеременное увеличение и сокращение спроса на иностранную валюту, следовательно, и нежелательное колебание процентных ставок.

В современных российских условиях продолжается «бегство» капиталов за рубеж, при этом используются трудно контролируемые методы и каналы переброски валютных средств: использование оффшорных фирм за рубежом, принадлежащих российским резидентам или контролируемых ими, нелегальные пути перекачки средств, проложенные через государства СНГ, использование рынка наличной иностранной валюты и др. Так, Россия в июне 2000 г. попала в список государств, не борющихся с отмыванием денег.

В связи с этим в России сохраняется потребность в развитой, оптимальной и эффективно действующей системе валютного контроля, которая должна обеспечивать защиту ее экономики от внутренних и внешних противоправных действий в сфере валютных отношений. С этих позиций прежде всего следует рассматривать меры, направленные на обеспечение системности валютного контроля и укрепление его основ как целостной функции государственного управления. Такими основами являются, как известно, правовая и нормативная база валютного контроля, его организация, внутреннее и внешнее взаимодействие элементов системы валютного контроля, информационно-техническая база и кадровое обеспечение. Весь этот комплекс проблем предполагает проведение адекватной политики развития и совершенствования валютного регулирования и валютного контроля в РФ.

В последнее время развернулась острейшая борьба между, с одной стороны, Банком России и Минфином и с другой - представителями крупного бизнеса, прежде всего экспортерами сырья, заинтересованными в снижении курса рубля, в легализации хранения валютной выручки

за рубежом, а также крупнейшими банками, стремящимися создать себе дополнительный источник доходов на валютных спекуляциях, за существенную либерализацию валютных операций и ослабление валютного регулирования. Особенно настоятельно дискутируется вопрос о необходимости дальнейшего существенного сокращения и даже отмены норматива обязательной продажи валютной выручки экспортерами.

Вступление в силу ФЗ «О внесении изменений в некоторые акты Российской Федерации, затрагивающие вопросы валютного регулирования» от 08.08.01г. №130-ФЗ, в соответствии с которым норма обязательной продажи экспортерами своей валютной выручки снижена с 75% до 50%, не поставило точку в данной полемике, а конфликт интересов между крупнейшими экспортерами и Банком России получил новое развитие.

В пользу изменения режима валютного регулирования в сторону его постепенной либерализации можно привести следующие доводы.

Во-первых, существующий валютный режим недостаточно эффективен. Действительно, продолжается масштабное бегство капитала. Если взглянуть на динамику внешнеторгового канала как способа оттока капитала, то можно заметить, что он представлен не поступившей своевременно в страну экспортной выручкой и не погашенными в срок импортными авансами.

Во-вторых, повышение транзакционных издержек экспортеров при валютнообменных операциях. Против данного довода можно возразить, отметив, что дополнительные транзакционные издержки экспортеров в силу их крайней незначительности в общей величине издержек вряд ли могут создавать серьезную проблему даже на микроуровне. Более того, в условиях сложившейся тенденции постепенного укрепления реального курса рубля эффективное управление свободными рублевыми остатками позволяет более чем компенсировать дополнительные издержки, связанные с обязательной продажей валютной выручки.

В-третьих, валютное регулирование неразрывно связано с избыточной ликвидностью, которая в свою очередь создает угрозу ускорения роста цен. Опыт последних лет показал, что российская экономика оказалась неподготовлена к эффективному освоению того притока валюты, который произошёл в результате резкого увеличения цен на энергоносители. Действующий норматив обязательной продажи валютной выручки в условиях огромного положительного сальдо платежного баланса привел, с одной стороны, к существенному росту валютных резервов и, с другой стороны, - к образованию избыточной рублевой ликвидности, которая, безусловно, представляет определенную угрозу для макроэкономической стабильности и, прежде всего, в смысле потери контроля за инфляцией.

В–четвертых, произошло некоторое улучшение современной ситуации в России – экономический рост и большой положительный торговый баланс.

Основной противник либерализации валютного рынка в лице Банка России считает, что она позволит экспортерам задерживать значительные объемы средств за рубежом на длительное время, что нецелесообразно. Обусловлено это рядом причин:

Во-первых, внутренней конвертируемостью рубля, т.е. на него нет спроса как на иностранную валюту за пределами РФ. В связи с этим возникает необходимость в том, чтобы валютная выручка не только поступала в страну, но и попадала, прежде всего, на валютный рынок. Если она в значительных размерах будет оставаться на банковских счетах экспортеров, тогда (даже при положительном торговом и платежном балансах) на внутреннем валютном рынке может возникнуть нехватка долларовых средств, что приведет к падению курса рубля по отношению к доллару. Во-вторых, при ограниченной конвертируемости рубля естественно исходить из того, что не существует значимых макроэкономических причин предпочитать рублёвую ликвидность валютной. Следовательно, предложение валюты в российских условиях в определяющей мере формируется фактическими поступлениями от экспорта (и иностранных кредитов) и нормативом продажи валютной выручки. В-третьих, отсутствие в РФ модели саморегулирующейся рыночной экономики. Снижение или отмена обязательной продажи валютной выручки экспортеров означает необходимость поиска других механизмов для поддержания равновесия на валютном рынке, стабильности национальной валюты и формирования валютных резервов. В-четвертых, дополнительным фактором, стимулирующим экспортеров к задержке валютной выручки за рубежом, являются постоянные ожидания девальвации рубля.

Позиция Банка России обосновывается понятными причинами. В условиях неустойчивой конъюнктуры мировых цен на основные товары российского экспорта отвечать за стабильность рубля значительно легче, если предложение валюты на внутреннем рынке гарантировано. В то же время, по мнению правительства, уменьшение объема продажи валютной выручки позволит закрепить положительные тенденции в экономике страны, обеспечить запуск широкомасштабного инвестиционного процесса. Предпринимаемые правительством РФ и Банком России меры по усилению внешнеторговой дисциплины требуют от Сбербанка РФ расширения функций агента валютного контроля. В связи с этим планируется проведение необходимой работы по увеличению количества уполномоченных филиалов, осуществляющих функции валютного контроля.

В Концепции развития СБ РФ до 2005 г. отмечается, что активное развитие кредитования экспортно-импортных операций обеспечит достижение необходимых объемов краткосрочного кредитования в иностран-

ной валюте, что существенно расширит возможности Банка по применению некредитных инструментов, таких, как форфейтинг, документарные операции и гарантии.

Анализируя итоги работы Сбербанка России с документарными операциями, следует отметить некоторые тенденции их развития.

Во-первых, рост числа и объемов документарных операций, а также увеличение доли документарных операций в общем объеме обслуживаемых Сбербанком России внешнеторговых расчетов клиентов.

Рассмотрение условий оформляемых клиентами паспортов импортных сделок показывает, что преобладающей формой международных расчетов остается банковский перевод - 99% заключенных импортных контрактов предусматривают использование перевода в качестве единственной формы расчетов (в том числе 54% контрактов предусматривают оплату после завершения таможенного оформления импорта).

Однако, реальные результаты работы СБ РФ показывают, что удельный вес фактически открытых импортных аккредитивов в общем объеме импортных операций территориальных банков составляет около 10%. Эти данные характеризуют более высокую вероятность исполнения импортного контракта в том случае, если в качестве формы расчетов предусмотрены документарные операции.

Второй тенденцией работы учреждений Сбербанка России с документарными операциями в отчетном периоде является зависимость роста объемов и количества документарных операций от предконтрактной работы с клиентами, проводимой территориальными банками.

Активная работа территориальных банков с документарными операциями при обслуживании экспортных сделок клиентов, консультирование экспортеров на стадии предконтрактной подготовки, оказание им помощи в правильном выборе форм и условий внешнеторговых расчетов, в том числе для снижения рисков нарушения клиентами валютного законодательства, дает значительный эффект.

Третьей тенденцией в развитии документарных операций стало расширение сферы применения учреждениями Сбербанка России документарных операций в условиях частичной переориентации внешнеторговых связей российских экспортеров и импортеров на развивающиеся страны и страны СНГ. Данные оформленных уполномоченными учреждениями Сбербанка России паспортов экспортных сделок свидетельствуют о том, что появилась тенденция увеличения объемов экспорта клиентами Сбербанка России в страны СНГ и развивающиеся страны.

Таким образом, Сберегательный Банк РФ, являясь активным участником российского валютного рынка, располагает реальными возможностями своего поступательного развития в условиях его либерализации.

Жабров В. В.

Организация маркетинговой службы в банке

С технической точки зрения организация маркетинговой службы в банке не должна вызывать каких-либо существенных проблем. Главное, чтобы в регламенте деятельности этой службы были четко определены ее функции и права. С самого начала необходимо четко представлять, что маркетинговая служба должна быть задействована на всех направлениях деятельности банка.

Ошибочным является отношение к маркетинговой службе как к подразделению, занимающемуся исключительно составлением отчетов для руководства. Работа маркетинговой службы гораздо более многообразна.

Известно, что для того, чтобы разработать стратегию и тактику поведения банка на рынке, необходимо тщательно изучить данный сегмент рынка, окружающую и внутреннюю среду банка, а также действительных и потенциальных конкурентов на этом сегменте. После этого необходимо проанализировать текущую номенклатуру банковского продукта, предоставляемого клиентам и провести ее сравнение с аналогичной номенклатурой конкурентов.

Рассмотрим технологию сбора информации для проведения маркетингового исследования.

Если со сбором данных о банковских продуктах своего банка особо сложных проблем не возникает, то получение информации об услугах конкурентов связано с определенными трудностями. Дело в том, что во многих банках успешно практикуется индивидуальный подход к обслуживанию клиента. В связи с этим получение конкретной информации даже о тарифах в виде сборника тарифов представляется проблематичным.

Основными способами получения информации о продуктах банка-конкурента являются:

- Изучение сайта банка в Интернете.
- Сбор проспектов и иной информационной продукции непосредственно в банке-конкуренте.
- Проведение непосредственного исследования с посещением офиса банка.

Какие существуют преимущества и недостатки всех трех способов получения информации?

Банковский сайт в Интернете изначально является одним из самых удобных средств получения интересующей маркетинговую службу информации. При грамотном составлении сайта у потенциального или действительного клиента банка не возникает трудностей в получении интересующих его сведений о предоставляемых услугах. Кроме того, на подобных сайтах можно найти и годовые отчеты банка за разные перио-

ды, а также агрегированный баланс банка на последнюю дату. Это позволяет провести достаточный анализ банка как конкурента.

Однако основная проблема, возникающая при применении данного способа сбора информации, заключается в том, что не все банки имеют свои сайты. Более того, значительная часть таких сайтов не обновляется или обновляется крайне редко, от случая к случаю. Зачастую такой сайт является скорее рекламной страницей банка, а не удобным средством привлечения и обслуживания клиента.

Сбор рекламных буклетов, информирующих клиента об услугах банка, удобен тем, что, как правило, такая продукция всегда имеется в наличии, к тому же она периодически обновляется. Поскольку в наше время клиент банка интересуется конкретными цифрами и условиями, а не заверениями банка о своей исключительности, данная реклама полно и точно информирует клиентов о тех банковских продуктах, которые предоставляет организация. Неудобства, в этом случае тоже существенные. Прежде всего это связано с преобладанием индивидуального подхода в обслуживании клиента. В связи с этим конкретных данных в буклетах может и не быть. Невозможно узнать обо всех продуктах банка, особенно об услугах для юридических лиц. К тому же в ряде банков таких буклетов может просто не оказаться. Особенно это характерно для мелких банков, большая часть из которых является «карманными».

Одним из самых эффективных, если не единственно возможным, является визит в офис банка работника маркетинговой службы, представляющегося потенциальным клиентом исследуемого банка. В этом случае отношение к нему будет более заинтересованное, а, следовательно, возникает реальная возможность получить исчерпывающую информацию о тех услугах, которые предлагает банк-конкурент. Для успешного применения этого способа работнику маркетинговой службы необходимо тщательно подготовиться к посещению изучаемого банка.

Однако данный способ, при всех его преимуществах, имеет ряд недостатков. Прежде всего, он крайне долог, так как получить данные быстро невозможно. Более того, работнику маркетинговой службы придется заранее придумать себе «легенду» и хорошо сыграть роль потенциального клиента. При этом он должен заранее определить примерный перечень продуктов, которые ему необходимы от банка-конкурента, так как на этом будет строиться его «легенда». Данный способ требует отличных знаний не только в банковской области, но и в тех областях, в которых «работает» несуществующая фирма маркетингового работника. Необходимо, также, упомянуть, что данный способ является малоэффективным для исследования продуктов предоставляемых физическим лицам.

Применение всех вышеперечисленных способов может предоставить в распоряжение маркетинговой службы достаточно данных, чтобы проанализировать сильные и слабые стороны банков-конкурентов.

Следующим этапом является обобщение полученных данных, создание на их основе общей базы и сравнительный анализ с данными по собственному банку. Из-за отсутствия единообразного подхода к составлению и расчету тарифов и перечня услуг, данный этап исследования конкурентоспособности банка требует особого внимания.

Параллельно необходимо изучить действительных и потенциальных клиентов на изучаемом сегменте рынка. Для этого целесообразно использовать данные местного отделения Госкомстата, а также целесообразно провести анкетирование среди ряда юридических лиц для выявления наибольших предпочтений в услугах банка. Все сведения о клиентах заносятся в соответствующую базу. Для этого целесообразно воспользоваться данными подразделений банка, занимающихся обслуживанием и кредитованием юридических лиц.

Таким образом, проводится первый этап исследований при создании маркетинговой службы. Основная задача состоит в создании как можно более полной базы данных о конкурентах и клиентах банка, а также перечня банковских продуктов с их группировкой по тем или иным категориям. Данный процесс довольно долг и требует значительных усилий со стороны работников маркетинговой службы. Можно утверждать, что при создании таких баз данных и начинается действительно творческая работа.

Проанализировав сведения об услугах конкурентов, собственных услугах и предпочтениях клиентов, необходимо определить наиболее приоритетные направления деятельности банка, а также наиболее перспективные банковские продукты.

Тщательное исследование окружающей среды на каком-то отдельном сегменте финансового рынка в современном мире невозможно без учета тенденций мировой экономики. В настоящий момент Россия принимает участие в процессе, называемом «глобализацией». Конечно, ее кредитно-финансовые институты не способны играть ведущую роль в мировой экономике, но, тем не менее, ее состояние напрямую оказывает влияние на отечественную экономику, а, следовательно, и банковскую систему. К сожалению, связь эта пока односторонняя. Как скоро она станет двухсторонней, зависит от самих банков и государства.

При анализе сегмента рынка необходимо проследить не только текущее положение, но и возможные нуги его развития, как благоприятные для банка, так и нет. При этом учитываются общее положение экономики, прогнозы специалистов, ожидания клиентов и всего населения и т.д.

Имея качественный анализ текущего положения банка, более-менее достоверный прогноз будущего состояния экономики, ожидания и предпочтения клиентов, а также сравнительные данные по продуктам своей организации и конкурентов, можно разработать долгосрочную и краткосрочную стратегию поведения на выделенном сегменте рынка.

Проведение маркетинговых исследований требует наличия высококлассных специалистов, которые могли бы легко ориентироваться во всех аспектах деятельности банка, а также определенных финансовых средств. Кроме того, работники маркетинговой службы должны иметь доступ ко всей деловой информации, находящейся в банке. Это, в свою очередь, налагает на них особую ответственность при использовании данной информации.

Хотелось бы обратить внимание на требования, предъявляемые к работникам маркетинговой службы и необходимом техническом оснащении.

Прежде всего работник маркетинговой службы должен быть высококлассным специалистом банковского дела. Разумеется, профессиональных банковских маркетологов в нашей стране пока чрезвычайно мало, т.к. данное направление почти не развивалось. Следовательно, подбор кадров приходится осуществлять из работников профильных служб банка. В связи с этим необходимо использовать работников, прекрасно разбирающихся, если не во всех аспектах деятельности банка, то, по крайней мере, в деятельности большинства профильных служб. При проведении маркетинговых исследований, необходимо наличие слаженного коллектива и здорового психологического климата в маркетинговой службе. Очень важно, чтобы работники маркетинговой службы были увлечены своим делом.

Техническое оснащение требует не меньшего внимания. Прежде всего, необходимо усвоить, что маркетинговой службе приходится обрабатывать колоссальный объем информации, которую, при этом, необходимо еще и получить. Для этого требуется наличие современного компьютерного оборудования, качественных линий связи и, разумеется, доступа в Интернет. Попытка сэкономить на техническом оснащении, приведет к затягиванию первого этапа деятельности маркетинговой службы - создания баз данных. Это не позволит также оперативно реагировать на изменения внешней среды.

Таким образом, можно сделать вывод, что для большинства отечественных банков создание маркетинговой службы является делом новым, а потому им приходится создавать все «с нуля». Для успешной деятельности таких служб необходимо серьезное отношение к ней со стороны руководства банка и руководителей профильных служб.

Кредиты малому предпринимательству

Развивать бизнес на кредитные деньги удобно и выгодно, т.к. кредит помогает вывести предприятие на новый уровень развития. Однако не все российские предприниматели пользуются кредитами. Многие рассчитывают только на себя и проявляют крайнюю осторожность в отношениях с кредиторами. "Берешь чужие деньги на время, а отдаешь свои и навсегда", - шутят они. Подобное стремление к полной самодостаточности лишает их возможности осуществить планы по расширению своего предприятия: они "крутятся, как белка в колесе", обходясь собственными средствами.

Тем не менее, такое отношение к кредитным источникам финансирования отходит в прошлое, когда предприниматели видят успех соседа или близкого знакомого, воспользовавшегося кредитом и обращаются в банк. Таких примеров становится все больше. И банки стараются *предложить предпринимателям специальные льготные программы по кредитованию.*

Ряд предпринимателей берут кредиты не в банке, пользуясь услугами кредиторов, не имеющих официальной лицензии, но зато задающих очень мало вопросов и выдающие кредит минут за десять. Правда, за удобство приходится платить до пяти процентов в месяц в валюте. Еще дороже стоит просрочка платежа, возникшая в силу непредвиденных обстоятельств.

Многие коммерческие банки до сих пор боятся кредитовать малый бизнес. Причин этому много, но, пожалуй, две являются главными.

Первая лежит на поверхности: очень многие малые предприятия в своем стремлении уйти от налогов скрывают реальные масштабы бизнеса, в балансах практически не отражают прибыль, занижают фонд заработной платы, не показывают имеющиеся активы. Кредитная заявка у такого предприятия в принципе не может быть обоснованной, несмотря на внешнее благополучие деятельности, которую ведет данное предприятие.

Вторая проблема связана с ситуацией, когда бизнесмен готов показывать реальные доходы, но в этом случае он должен иметь твердые гарантии физической безопасности и защиты своего дела от криминальных структур. Очевидно, что решение этих задач требует усиления государственной власти в России (и соответствующая реформа уже проводится руководством страны), а также поддержки малого бизнеса со стороны государства. Причем это выгодно государству, так как малое предпринимательство - основа среднего класса, который в любом демократическом обществе всегда является опорой власти и гарантом социальной стабильности.

Если источники кредитования малых предприятий классифицировать на группы по сумме предоставленных ссуд, лидирующее место займут кредиты, полученные от частных лиц. Их доля составляет 52% от всех кредитных ресурсов. На втором месте с большим отрывом идут коммерческие банки (28%, в том числе Сбербанк, на долю которого приходится 12% от всех выданных малому бизнесу кредитов) и последнее, третье, место с 20% занимают фирмы-партнеры по бизнесу.

Приведенная статистика показывает, что 72% общей суммы получаемых малыми предприятиями ссуд предоставлены частными лицами и фирмами-партнерами по бизнесу. Это свидетельствует о том, что в процессе проведения реформ в России была недооценена задача развертывания иных, альтернативных форм организации лицензированного кредитного дела, существенно отличных от варианта корпоративных банков, природа которых слабо совместима с характером малого (в том числе семейного) бизнеса. Одна из таких альтернатив - развитие многообразных разновидностей кредитной кооперации, включая общества мелкого и взаимного кредита, способных серьезно мотивировать и стимулировать внедрение и распространение новых технологий мобилизации свободной индивидуальной ликвидности, которую российские банки не сумели превратить в необходимый для малого бизнеса капитал.

Сама по себе идея не нова. В царской России практику взаимного (и часто беспроцентного) кредитования активно использовали промышленники и банкиры-старообрядцы (кстати, большевики, когда приняли декрет о национализации всех коммерческих банков, оставили общества взаимного кредитования, которых тогда насчитывалось несколько тысяч). В советское время подобная практика сохранилась, хотя, конечно, очень редуцированно, в виде касс взаимопомощи, а в настоящее время в виде “черных касс”.

Кредитная альтернатива такого рода как общества взаимного кредитования может быть очень выгодна и коммерческим банкам, так как позволит, наконец, малым предприятиям выйти из “тени”, что немедленно приведет к оживлению всей российской экономики и ее росту ее инвестиционной привлекательности.

Отношение многих предпринимателей к банковским кредитам в последнее время достаточно быстро меняется, особенно когда они видят успех воспользовавшихся кредитом, интересно рассмотреть льготные программы кредитования малого бизнеса, предлагаемые Фондом поддержки малого бизнеса в России (ФПМБ) совместно с российскими банками и, в частности, со Сбербанком РФ.

Фонд поддержки малого бизнеса в России (ФПМБ) был создан Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) в 1994 году для оказания финансового содействия сектору малого предпринимательства России. При поддержке стран Большой Семерки и Швейцарии был организован фонд в 300 млн. долл. США, половину из которых предоставил

ЕБРР, а вторая половина поступила от стран Большой Семерки. В июле 2001 фонд был увеличен на 150 млн. долл.

В задачи ФПМБ входит:

- предоставление финансирования мелким и малым предприятиям, которые часто не имеют возможности получить кредит из других источников;
- расширение возможностей российских банков по кредитованию сектора малого и среднего бизнеса.

Для осуществления поставленных задач ЕБРР выделяет кредитные средства российским банкам-партнерам, которые, в свою очередь, выдают кредиты предприятиям малого бизнеса. Программа ФПМБ осуществляется в сотрудничестве с банками-партнерами ЕБРР в России: Сбербанком России, Нижегородским Банкирским Домом (НБД-Банк), Дальневосточным Банком, Банком Кредитования Малого Бизнеса (КМБ-Банк).

Сбербанк РФ является одним из важнейших банков-партнеров ФПМБ. Он присоединился к Программе ФПМБ в 1994 году, и с тех пор количество городов, в которых действует Программа, выросло до 71. По сравнению с другими банками-партнерами Банк обеспечил Программе максимальный географический охват, благодаря чему предприниматели получили возможность брать кредиты по Программе практически на всей территории РФ. Тесное сотрудничество со Сбербанком означает обеспечение постоянного доступа к кредитным ресурсам не только предпринимателей, проживающих в уже действующих проектных городах. Благодаря интенсивному географическому развитию возможность получать кредиты приобретают новые предприниматели в различных городах России, постепенно присоединяющихся к Программе.

Благодаря Программе ФПМБ, помимо крупных розничных клиентов, Сбербанк России получил возможность привлекать мелких вкладчиков, давая им кредиты на развитие бизнеса. Именно поэтому операции по кредитованию микропредприятий в рамках Программы ФПМБ традиционно считаются одной из сильных сторон деятельности Сбербанка. Это особенно характерно для мелких "городов-спутников" (которых в настоящее время их более 40), расположенных вокруг региональных центров, где Программа позволила филиалам Сбербанка значительно увеличить клиентскую базу и способствовала развитию малого бизнеса на местах. В итоге в целом ряде городов отделения, давно работающие по Программе, вышли на уровень самоокупаемости.

С 1994 года Сбербанк выдал 27 тыс. кредитов на сумму 181 млн. долл. США.

В рамках совместной с Европейским банком реконструкции и развития Программы кредитования малого бизнеса выдаются два вида кредитов:

Микрокредиты

- Сумма — до 30 тыс. долл. США (или рублевый эквивалент).
- Цель - мелкие инвестиции и увеличение оборотных средств.
- Заемщики — предприниматели и частные предприятия торгового, производственного сектора и сферы услуг.
- Опыт работы: для торговых фирм — не менее 3 месяцев, производственного сектора и сферы услуг — не менее 6 месяцев.
- Срок кредита — до 1 года.
- Погашение — равными долями ежемесячно или 1 раз в две недели.
- Срок рассмотрения— до 7 дней (при наличии всех документов).

Малые кредиты

- Сумма — от 20 000 до 200 000 долл. США (или рублевый эквивалент).
- Цель — инвестиции или закупка сырья и материалов.
- Заемщики — предприниматели и частные предприятия торгового, производственного сектора и сферы услуг с числом сотрудников до 100 человек.
- Опыт работы — не менее 6 месяцев.
- Срок кредита — до 2 лет.
- Погашение — равными долями ежемесячно.
- Срок рассмотрения — до 10 дней (при наличии всех документов).

Преимущества

- гибкий подход к обеспечению кредита;
- удобные схемы погашения и индивидуальный подход;
- низкие процентные ставки;
- минимальный пакет документов;
- помощь кредитного эксперта в оформлении всех документов для получения кредита;
- возможность долгосрочного сотрудничества с надежным партнером;
- гарантированная конфиденциальность.

Обеспечение

- личное имущество, в том числе ювелирные изделия, аудио- и видеотехника, транспортные средства;
- основные средства;
- товары в обороте и недвижимость: квартира (приватизированная, без прописки), дом, офисное помещение, другие помещения (магазин, цех и т.д.), гараж (капитальный, зарегистрированный в БТИ);
- личные поручительства;
- поручительства юридических лиц.

Ограничения

- экологически вредное производство;
- производство табака, крепких алкогольных напитков, оружия;
- торговля ценными бумагами;
- игорный бизнес.

Во время последней встречи Президентов России и США обсуждалась тема развития малого бизнеса в России. В совместном заявлении "О новых российско-американских отношениях в экономической сфере" они упомянули о конкретных проектах, реализуемых двумя странами.

В заявлении отмечена важная роль взаимодействия в сфере малого и среднего бизнеса. "Соединенные Штаты увеличивают выделение средств на ряд программ, таких как Российский фонд малого бизнеса Европейского банка реконструкции и развития, для обеспечения финансирования и содействия российским предпринимателям, а также подготовки российских финансовых институтов к самостоятельному осуществлению программ финансирования.

В заявлении отмечается важность создания в России "надежного, транспарентного и конкурентоспособного банковского сектора, отвечающего требованиям современной рыночной экономики. "Мы твердо выступаем за недискриминационные принципы нашего сотрудничества в банковском секторе", - отмечалось в совместном заявлении президентов России и США.

Современные расчетные системы: проблемы функционирования и принципы построения

Процесс интеграции России в мировое хозяйство находит свое отражение и в банковской сфере, в первую очередь, в развитии национальной расчетной системы с основным ориентиром на международные требования и стандарты. При этом на первый план выходит вопрос совершенствования существующих систем проведения операций, а также разработки и внедрения новых видов банковских технологий.

Постепенно в России устанавливается единое электронное расчетное пространство, стирающее некогда серьезные различия между формами и стандартами расчетов в рублях и в валюте, а также в самой идеологии расчетов. Несмотря на улучшение расчетных систем, на сегодняшний день еще не существует многофилиального банка, имеющего хорошо отлаженную расчетную систему в режиме реального времени в масштабе всей страны. Построение подобной системы расчетов должно быть основано на принципах, позволяющих централизованно управлять ресурсами и поддерживать ликвидность всех иногородних филиалов банка на уровне головного отделения. Среди них можно выделить следующие основные:

- наличие единого программно-вычислительного комплекса;
- необходимость хранения большого объема ресурсов;
- обеспечение доступа в режиме on line к необходимым ресурсам расчетной системы;
- надежность и скорость передачи данных системы;
- скорость обработки поступающих запросов с любого терминала пользователя.

Создание подобной внутрибанковской расчетной системы, позволило бы улучшить качество большинства банковских услуг, используя технологию STP (straight through processing - сквозная обработка платежей), а также отвечало бы современным потребностям банковской системы в целом и отдельно взятого банка в достижении конкурентных преимуществ на рынке расчетных услуг. Так, например, расчетная система Центрального Банка России развивается с учетом последующей интеграции в международную систему расчетов центральных банков европейских стран - TARGET.

Учитывая мировые, в том числе российские тенденции развития платежных систем, будущее будет принадлежать банкам, предоставляющим клиентам услуги по организации качественных расчетов в режиме реального времени. В связи с этим возникает необходимость проведения систематического мониторинга и анализа появления новых направлений в развитии существующих систем расчетов не только на международном, но и на российском рынках. При этом банки должны совершенствовать собственную расчетную систему, не только учитывая, но и опе-

режая внешние события, оставляя пространство для своего развития. В противном случае отставание банка в данной области может привести к потере последним весьма перспективных рынков, а также к снижению качества большинства банковских продуктов и торможению его эволюции.

Введение в практику электронных расчетов в режиме реального времени в отдельных банках невозможно без анализа функционирования расчетных систем в масштабе всей страны. Это обусловлено тем, что каждый банк является составной частью финансово-кредитной системы и его собственная расчетная система должна быть грамотно интегрирована в расчетную систему страны (расчеты между промышленными предприятиями, коммерческими банками, взаимодействие с Банком России).

В настоящее время в платежную систему России включаются действующие финансово-кредитные организации, включая их российские и зарубежные филиалы, клиринговые учреждения и система расчетно-кассовых центров Банка России. Безналичные расчеты обеспечивают сегодня три звена платежной системы: расчетная сеть Банка России, расчеты на основе прямых корреспондентских отношений и через систему внутрибанковских расчетов. Главной особенностью безналичных расчетов в России является преобладание в межбанковских расчетах использования расчетной сети Банка России. По этой причине ее соответствие современному уровню развития банковских технологий приобретает основополагающее значение.

Сегмент платежной системы, призванный обслуживать межбанковские расчеты, принято называть оптовым. Оптовые системы расчетов выступают в качестве структур, посредством которых осуществляются переводы средств между банками за их счет или от имени их клиентов. В зависимости от способа расчетов оптовые системы подразделяются, как известно, на системы расчетов на валовой основе (брутто) и системы расчетов на чистой основе (нетто).

Банком России принята стратегия развития платежной системы России, согласно которой создание системы платежей в режиме реального времени, является ключевым моментом в развитии платежной системы России. В рамках реализации этой стратегии Советом Директоров Банка России была одобрена Концепция системы валовых расчетов в режиме реального времени (СВР).

Основными целями создания системы являются:

- оперативное зачисление на счета кредитных организации поступающих средств;
- предоставление возможности немедленного их использования;
- уменьшение системных рисков;
- предоставление кредитным организациям возможности управления внутрисуточной ликвидностью;

- ускорение оборачиваемости денежных средств и сокращение объемов средств банков в расчетной сети Банка России;
- обеспечение эффективной работы системы внутрибанковских расчетов, расчетов на основе корреспондентских отношений, расчетно-клиринговых палат, расчетов на рынке государственных ценных бумаг, валютном рынке;
- консолидация ресурсов банков для проведения расчетов.

СВР Банка России должна строиться, исходя из следующих принципов:

- Платежи в рамках системы валовых расчетов в режиме реального времени: осуществляются непрерывно в течение операционного дня (продолжительность операционного дня во всех регионах будет одинакова);
- на момент проведения платежа осуществляются в пределах остатка на счете участника расчетов, открытом в специализированном расчетном подразделении Банка России;
- каждый платеж проводится на индивидуальной основе;
- время исполнения платежа не зависит от местонахождения участников системы валовых расчетов в режиме реального времени;
- осуществляются в электронной форме между участниками системы валовых расчетов в режиме реального времени;
- проводятся по счету немедленно после их поступления. Информация о текущем состоянии счета выдается в момент проведения платежа или по запросу;
- являются безотзывными и окончательными.

В настоящее время система обработки платежей в режиме реального времени в масштабе всей страны до конца не реализована. Указанный принцип существует лишь в рамках некоторых регионов. В настоящее время введен режим непрерывной обработки платежей в Московском регионе.

На пути постановки и реализации задач создания Единой электронной платежной системы на основе разработанных Банком России стратегических документов имеется ряд проблем, которые можно разделить условно на методологические и технические.

К методологическим проблемам можно отнести необходимость в унифицированном положении об электронных расчетах, подготовка которого ведется Банком России. Порядок внутрирегиональных расчетов, регулируемый различными инструкциями, утверждаемыми руководителями территориальных учреждений ЦБ РФ, недостаточно увязан с положениями межрегиональных расчетов. В связи с этим у банков возникают сложности, обусловленные поддержанием двух технологий электронных расчетов и, соответственно, повышением операционных издержек. Необходимо решить проблему единых временных параметров операционного дня, так как существуют расхождения во времени обра-

ботки межрегиональных электронных платежей в различных расчетных подразделениях Банка России, учитывая 11 часовых поясов.

К техническим проблемам относится несоответствие аппаратных средств современным требованиям организации расчетов. Серьезной проблемой является создание укрупненных резервных центров обработки информации. Это касается прежде всего региональных РКЦ Банка России, что препятствует единообразию в организации межрегиональных взаимосвязей и формированию единой расчетной сети. Другой немаловажной технической проблемой является несовершенство каналов связи и отсутствие надежных телекоммуникаций.

В настоящее время немаловажной проблемой в организации безналичных расчетов в РФ является неразвитость в расчетах между банками клирингового способа платежей, существенно снижающего нагрузку на поддержание ликвидности, хотя и более рискованного. Этот способ платежей не получил должного развития благодаря сложности создания технологической базы, а также разнотипности используемых в территориальных учреждениях Банка России программно-технических средств и общего направления политики Банка России, направленной на валовую форму расчетов.

Отдельной темой исследования в области построения и организации расчетных систем может служить анализ вопросов, касающихся расчетных инструментов, а также развития систем электронных денег, которые могут оказать сильное конкурентное влияние на существующие системы расчетов. Особую роль в данном анализе играет выделение новых форм расчетов на основе использования систем электронных денег, а также прочих новых финансовых инструментов в системе денежного оборота. По мнению ряда экономистов осуществление валовых расчетов в режиме реального времени для большинства платежей в настоящее время невыгодно в связи с их высокой стоимостью. Широкое внедрение электронных сетевых систем позволит осуществлять мелкие платежи на валовой основе, а сами системы будут составлять серьезную конкуренцию действующим оптовым системам.

Следует отметить, что неразвитость существующих систем расчетов, как частных, разработанных коммерческими структурами, так и государственных, принадлежащих ЦБ РФ, объясняется **неустойчивым экономическим положением страны в целом, денежно-кредитной системы и несложившимся порядком расчетных операций в частности.** Это говорит о большом поле деятельности отечественных банков и Банка России по созданию цивилизованной платежной системы. Отсюда вытекает задача коренных преобразований в данной сфере. Таким образом, появление и развитие новых систем расчетов тесно связано с необходимостью **позитивных и глубоких структурных преобразований в экономике страны.** Этому должен способствовать переход развитых стран мира (прежде всего Европы) к единым стандартам финансового

учета и отчетности, переход России к использованию как передового зарубежного, так и национального опыта создания расчетных систем и их инструментов, и, как следствие, интеграция страны в мировую экономику.

Обязательным условием построения и развития расчетных систем должно стать наличие государственных правовых, актов, регулирующих деятельность Банка России и коммерческих банков в области проведения расчетных операций. При этом банкам было бы целесообразно проводить анализ нормативно-правовых документов уже на стадии их проектной подготовки с целью достижения оптимального соответствия их потребностям банковской системы. Так, в настоящее время Президент подписал законы о правомерности электронной цифровой подписи, Положение "Об использовании электронных документов клиентами Банка России при осуществлении безналичных расчетов через сеть Банка России", что позволит в дальнейшем полностью перейти на электронные формы расчетов, в том числе через компьютерную сеть Internet. Кроме того, ЦБ РФ готов утвердить в ближайшее время новую форму платежного поручения, максимально приближенную к международному стандарту SWIFT и пригодную для автоматической обработки при совершении платежей через различные расчетные системы.

Итак, решение различных правовых, технических, экономических и организационных проблем в процессе формирования Банком России и всем банковским сообществом системы расчетов, отвечающей мировому уровню, позволит не только внедрять новые формы расчетов, но и ускорить платежи, минимизировать риски при их проведении, сократить общий уровень остатков средств банков на корсчетах в РКЦ, направить высвободившиеся ресурсы на финансовый рынок и в конечном счете повысить ликвидность, рентабельность банков, а также эффективность денежно-кредитной политики.

О некоторых факторах, влияющих на использование наличных денег

Опыт всех государств показывает, что даже в развитой рыночной экономике и преобладания инструментов безналичных расчетов наличное денежное обращение продолжает занимать важное место.

В последнее время в литературе часто высказывается суждение об отмирании наличного денежного оборота. Мы полагаем, что реальных оснований для таких суждений нет, и мнение о том, что значение денежной наличности в жизни российского общества в обозримом будущем будет ослабевать, является не совсем верным.

Роль наличных денег неразрывно связана с теми временами, когда они представляли собой саму суть денежной системы и посредством их обращения выполнялись практически все расчеты и другие денежные операции. Наличные деньги обобщенно выражают сложившееся в человеческом восприятии в течение многих веков предназначение и функции денег, когда деньгами выступали драгоценные металлы и банкноты. Именно наличные деньги в концентрированном выражении олицетворяют неизменность самой сути и значение денег для экономики. Ни один другой финансовый инструмент не обладает такой универсальностью и осязаемой ликвидностью.

Чтобы понять причины широкого распространения в РФ сделок с использованием наличных денег среди хозяйствующих субъектов, достаточно посмотреть на карту России. Размеры страны, климатические условия, плотность населения по регионам, особенности ведения хозяйства и уклада жизни в различных субъектах Федерации, недостаточная развитость сети кредитных организаций во многих районах и связанные с этим временные задержки при отражении операций по счетам клиентов непосредственно влияют на предпочтения предпринимателей в выборе соответствующих форм расчетов между собой.

Роль наличных денег – это роль базиса всей денежной системы, наиболее ликвидного денежного средства и денежного резерва, что придает особое значение обеспечению прочности и устойчивости наличной составляющей денежной массы. Поэтому наличные деньги имеют еще и большое общественное значение.

Не случайно считается, что наличные деньги являются своего рода визитной карточкой государства, по которой можно судить об его экономическом состоянии. Они как бы придают физическую осязаемость политической и экономической роли страны в мире. Это очень хорошо видно на примере использования в экономиках и денежных системах различных развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой, американских и немецких банкнот, в дальнейшем евро.

Одной из важнейших задач ЦБ РФ, осуществляющего необходимые мероприятия для обеспечения устойчивости и надежности национальной

валюты, является организация и регулирование наличного денежного обращения.

В целях организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации на Банк России возлагаются следующие функции:

- прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монеты, создание их резервных фондов;
- установление правил хранения, перевозки и инкассация наличных денег для кредитных организаций;
- установление признаков платежеспособности денежных знаков и порядка замены поврежденных банкнот и монет, а также их уничтожения;
- определение порядка ведения кассовых операций.

Организация наличного денежного обращения требует от Банка России серьезных материальных затрат. Они охватывают широкий спектр мероприятий – от использования возможностей химии и физики, новейших достижений техники в процессе изготовления денежных знаков до применения новейших технологий их обработки в процессе оборота, контроля количества и качества денежных знаков, изъятия из обращения негодных денежных знаков и их утилизация с соблюдением экологических требований.

Рыночные основы экономики не предполагают устранения государства. Управление налично-денежным обращением не может быть совершенно устранено из функции государства.

Таким образом, необходимо детально поставить и исследовать вопрос, произойдет ли полное вытеснение наличных денег из обращения. При таком исследовании необходимо учитывать основные факторы, которые не позволяют свести к минимуму наличный оборот и по существу устранить государство от планирования всего денежного оборота и всех его частей.

Действующими объективными факторами в современной экономике России, определяющими ее потребность в наличных деньгах, являются обычаи и привычки населения; наличие естественных пределов в реализации идей научно-технического прогресса в области организации денежных расчетов; наличие значительного объема мелких операций в розничной торговле товарами и услугами; специфика ведения дел в мелком бизнесе; преобладание в стране людей с низкими доходами.

Указанные факторы объективны. Менталитет человека не всегда позволяет ему быстро приспособиться к достижениям научно-технического прогресса в виде различных неосязаемых денежных инструментов, например, с использованием электронных карточек или Интернета, и требует наличия прежних форм денег, которые позволяют лично убедиться в их реальном существовании. Тем более что в течение 90-х гг. власти сумели привить населению устойчивый иммунитет ко многим вновь предлагаемым финансовым инструментам, которыми оно

могло бы воспользоваться. Чисто психологически неоднократное крушение надежд и обесценение или полное лишение человека его состояния, причем проведенное либо с участием государства, либо при его неучастии, порождают исключительно устойчивое неприятие у значительной части населения на длительный период каких-либо заманчивых предложений, исходящих от финансовых кругов.

В настоящее время первоочередной задачей является возвращение доверия населения к кредитным учреждениям и предлагаемым ими услугам. До этих пор российские граждане будут предпочитать всем формам организованных сбережений хранение своих средств в иностранной валюте, причем исключительно в наличной форме и вне банковской системы.

Другая причина это ограниченные возможности применения достижений научно-технического прогресса в денежной области. Большой объем мелких розничных операций в торговле товарами и услугами, совершаемых в различных по размеру, местоположению, энерго- и коммуникационному обеспечению населенных пунктах на необъятных просторах страны, условия жизни и быта в которых не идут ни в какое сравнение с условиями инфраструктуры населенных пунктов в небольших, по сравнению с Россией, развитых странах, создает естественный предел возможности распределения электронных методов расчетов в хозяйстве, из-за чего сохраняется объективная необходимость в наличных платежах.

Расчеты за мелкие покупки имеют свою специфику. Использование электронных карточек создает заметные неудобства при значительном количестве покупателей. Из-за задержек вследствие оформления безналичных платежей возникают очереди. Поводившиеся исследования в странах с развитой системой безналичных платежей показали существенный приоритет оплаты населением мелких покупок и услуг наличными, причем свою приверженность к использованию наличных денег выразили почти 3/4 опрошенных, а, например, в США примерно 1/3 всех расходов домашних хозяйств оплачивается только наличными.

Расчеты наличными особенно характерны для мелкого бизнеса, когда небольшим предприятиям просто не по карману осуществлять свои операции на уровне, предъявляемом научно-техническим прогрессом.

В сфере услуг имеется много сегментов, в которых преобладают относительно недорогие массовые услуги, где в расчетах более удобно применять наличные деньги. Например, предприятия бытового обслуживания, различные мастерские, фирмы, осуществляющие свою деятельность за счет туристов, а также применяющие торговые, игровые и телефонные автоматы.

Широко применяются расчеты наличными деньгами в мелкой розничной торговле. Затраты на оформление безналичного платежа несопоставимы с получением наличных денег, что, естественно, приводит к

предпочтению в большинстве случаев наличной оплаты. Даже во многих западных странах можно видеть, как владельцы небольших магазинов при распродажах, стремясь поскорее получить выручку, требуют в оплату за покупки только наличные деньги.

Сохранению в обороте денежной наличности способствует также наличие в нашей стране многочисленного слоя населения, получающего небольшие доходы. Люди с низкими доходами и живущие за чертой бедности используют для своих платежей исключительно наличные деньги, поскольку уровень их доходов делает наличие банковских счетов для этого слоя населения скорее исключением, чем правилом.

Отметим еще ряд факторов, обуславливающих в обществе возникновение и поддержание устойчивого спроса на наличность. Эти факторы интернациональны и характерны для всех стран:

- желание граждан «не засвечивать» перед соответствующими органами свои доходы, понимая неизбежность контроля при безналичных расчетах. Использование компьютерных технологий в области информатизации создает практически полную прозрачность безналичных расчетов. Многие не хотят, чтобы о каждой их покупке становилось известно соответствующим организациям, которые желают осуществлять контроль за населением. Анонимность наличных расчетов оказалась достаточно важным их преимуществом, которого нет у безналичных расчетов. Проблема анонимности при проведении расчетов непосредственно связана с вопросом обеспечения основных прав и свобод граждан, и в частности, права на защиту от незаконного вторжения в личную жизнь; участие определенного круга лиц, чаще всего малообеспеченных, в системе нелегальной работы с оплатой наличными. Устойчивую потребность в наличных деньгах предполагает распространенная практика неформального трудоустройства с оплатой наличными. В России некоторые слои населения, чаще всего это люди из стран ближнего зарубежья, вынуждены соглашаться на такие условия из-за невозможности получить подходящую работу на легальной основе; применение наличных денег «серым» бизнесом, т.е. при совершенно легальной деятельности, некоторые результаты которой практически недоступны для контроля налоговых органов. Серьезным фактором, влияющим на использование в обороте денежной наличности, являются криминальная и теневая деятельность в обществе. Чтобы избежать проблем с милицией и налоговыми органами, большинство расчетов в данном случае осуществляется наличными. Влияние этого фактора на спрос на наличные деньги представляется достаточно устойчивым.

В этих условиях наличное денежное обращение продолжает играть важную роль в российской экономике. Именно использование единой национальной валюты способствовало предотвращению дезинтеграционных процессов в стране, послужило одним из цементирующих факторов, не позволившим разрушить сложившиеся межрегиональные связи.

Использование метода анализа иерархий при работе Сбербанка России с аккредитивами

В России аккредитив как форма расчета по внешнеторговым контрактам весьма популярен. Поскольку зависимость от импорта в России все еще достаточно велика, российские покупатели на мировом рынке не обладают столь сильной позицией, чтобы диктовать свои условия расчетов и платежей, а для иностранных экспортеров в силу высокого уровня российского риска наиболее выгодными являются авансовая форма расчета и документарный аккредитив.

При проведении операций по документарному аккредитиву уполномоченным сотрудникам любого российского банка (и Сбербанк здесь не исключение) зачастую приходится принимать сложные решения при выборе того или иного вида аккредитива. При этом выбранные аккредитивы могут определяться по своим разновидностям не только по надежности, способу исполнения и иным общепринятым признакам их классификации, но и по таким, как, например, достаточность покрытия аккредитива для клиента с данной кредитной историей, т.е. обусловленным наличием внешних и внутренних ограничений и лимитов, специфическим признакам. Шансы на успех в принятии оптимального решения существенно повышают специальные *методы принятия решений*. К числу вышеупомянутых методов относится и *метод анализа иерархий* (МАИ), который используется при выборе из нескольких альтернатив (применительно к документарному бизнесу - видов аккредитивов) в условиях недостатка информации с учетом множества разнообразных критериев (внешнеэкономических и юридических факторов, внутрибанковских лимитов, политики руководства банка и пр.).

Возможность решения проблемы выбора эффективного вида аккредитива не интуитивно, а на основе научного подхода сможет в значительной мере улучшить и облегчить работу банковских учреждений. Связано это прежде всего с тем, что разработанный для данной проблемы выбора метод решения можно формализовать и, следовательно, закрепить в банке внутренней процедурой. Если же в банке существует процедура принятия такого рода решений, то она может дать, как минимум, три преимущества:

- время на принятие решения в рассматриваемой ситуации значительно сокращается;
- резко уменьшается мера ответственности лица, принимающего решения (ЛПР), что дает повод для сокращения расходов на его заработную плату;
- значительно увеличивается эффективность принимаемого решения и степень доверия к данному решению, поскольку оно было принято на основе научного подхода.

Общая схема процесса принятия решения включает в себя определенные этапы, наиболее важными из которых являются:

Этап 1. Предварительный анализ проблемы. На данном этапе, в частности, определяются уровни рассмотрения проблемы (т.е. все участники процесса принятия решения).

Этап 2. Построение модели. На данном этапе происходит выделение рассматриваемых альтернатив и определяются критерии их оценки.

Обозначим всех возможных участников процесса принятия решений в рассматриваемой проблеме выбора эффективного вида аккредитива. Вообще, люди, участвующие в решении проблемы, могут играть одну из следующих ролей:

- 1) владелец проблемы;
- 2) ЛПР;
- 3) представитель активной группы;
- 4) эксперт;
- 5) аналитик.

Владельцем проблемы, который является своеобразным “заказчиком” модели, в случае выбора наиболее эффективного вида аккредитива будет являться представитель высшего руководства Сбербанка в силу повышенного внимания в банках к документарному бизнесу как наиболее прибыльному и перспективному виду деятельности. В то же время лицом, принимающим решения (ЛПР), как правило, выступает ведущий специалист по документарным операциям, поскольку именно оно и будет производить оценку критериев и их отбор при построении модели, но с учетом требований и ограничений высшего руководства.

В качестве активных групп, которые имеют свои интересы по отношению к проблеме и влияют на ее решение, в рассматриваемой ситуации могут выступать: государственные и судебные органы, международные организации, а также банки-корреспонденты. Влияние каждой из активных групп носит преимущественно внешний характер, и следовательно, соответствующие критерии необходимо учитывать в модели во избежание затруднительных ситуаций, поскольку зачастую изменить эти критерии или избежать их влияния банк возможности не имеет.

Привлечение экспертов при выборе наиболее эффективного вида аккредитива целесообразно только в случаях получения информации о состоянии и специфике работы различных отраслей производства при оценке перспективности того или иного клиента. Необходимость же привлечения аналитиков из специализированных консалтинговых организаций при наличии формализованного процесса принятия решения (на основе МАИ) для помощи в решении задачи отпадает, что значительно экономит затраты банка без потери эффективности сделанного выбора.

Для построения модели любого процесса принятия решения прежде всего необходимо выделить несколько исследуемых альтернатив, из которых следует выбрать лучшую. При оптимизации выбора эффективно-

го вида аккредитива в качестве альтернатив выступают различные виды аккредитивов.

Таким образом, прежде чем приступить к выделению исследуемых альтернатив, следует обозначить те реальные ситуации, в которых российский банк (а в частности - Сбербанк РФ) может оказаться перед проблемой выбора эффективного вида аккредитива, а главное - получить возможность такого выбора. Рассмотрим пример такого рода ситуации.

Общеизвестно, что Сбербанк РФ, будучи сложной структурой со многими управленческими уровнями и подразделениями, стремится к максимальной формализации своей работы, т.е. к жесткому регулированию деятельности сотрудников при помощи закрепленных внутренних процедур и лимитов. Такие лимиты, в частности, установлены и на открытие новых аккредитивов.

Предположим, что в банк одновременно обратились с просьбой об открытии безотзывных документарных аккредитивов два клиента на примерно равную сумму. Причем, один из них - "старый" клиент банка, у которого давно открыты в нем счета и который уже имеет свою кредитную историю в этом банке. Другой клиент - совершенно новый и неизвестный для банка.

Какова же ситуация у хорошо известного банку клиента? На первый взгляд, его бизнес находится в стадии развития и расширения, что можно проследить, изучая динамику оборотов денежных средств на его счетах. Кроме того, в недавнем прошлом банк предоставлял клиенту рублевый кредит, который был погашен точно в соответствии с графиком, а также полностью уплачены все проценты. Однако, данный клиент еще ни разу (во всяком случае, в этом банке) не проводил валютные операции, из чего можно сделать вывод, что контракт, в соответствии с которым он обратился в банк за открытием аккредитива, является его первым опытом в международной торговле. На проведенных с банком переговорах клиент объяснил, что в сложившейся на сегодняшний день ситуации он не может задепонировать в банке денежные средства в стопроцентное покрытие по аккредитиву, поскольку все его свободные средства находятся в обороте и не могут в силу особенностей производственного цикла быть оттуда изъяты в столь крупном размере. Таким образом, он готов предоставить лишь пятидесяти процентное покрытие по аккредитиву. При этом клиент заявил, что данная сделка чрезвычайно для него важна и от успеха ее проведения зависит характер их дальнейших с банком взаимоотношений.

Что касается нового для банка клиента, то тот пока не собирается открывать счетов в банке, а обратился сюда за открытием аккредитива, поскольку данный банк имеет корреспондентские отношения с иностранным банком продавца и такого было желание иностранного контрагента. Никакой дополнительной информацией о финансовом положении и деятельности данного клиента банк не располагает, а получить ее у рос-

сийского банка, в котором у клиента открыты счета, невозможно в силу жестких условий конкурентной среды. При этом клиент согласен на перечисление стопроцентного покрытия по аккредитивной сделке.

В результате сотрудник Сбербанка оказывается перед сложной проблемой выбора. С одной стороны, наличие стопроцентного покрытия практически полностью снимает риск по аккредитивной операции, что для банка несомненно является важнейшим критерием при оценке операции. Однако, при отказе в проведении операции “старому” клиенту банку грозит его совершенная потеря. Перспективы же относительно дальнейшего сотрудничества с новым клиентом весьма невелики.

Таким образом, налицо ситуация, при которой банк осуществляет выбор того вида аккредитива, который для него будет являться наиболее выгодным. При этом виды аккредитива различаются по однородным признакам, а именно: процент предоставляемого покрытия, характеристика клиента, размер комиссионного вознаграждения, а также перспективы и выгоды дальнейшего сотрудничества с клиентом и потери от прекращения взаимоотношений с клиентом. В качестве видов аккредитивов, из которых будет осуществляться выбор, выступают два вида аккредитива:

- наполовину покрытый аккредитив, где приказодателем является хорошо известный клиент банка;
- стопроцентно покрытый аккредитив, где приказодатель - новый клиент банка.

Следующим шагом после выделения исследуемых альтернатив при построении адаптированной модели по оптимизации выбора эффективного вида аккредитива с использованием метода анализа иерархий является определение тех критериев, по которым сотрудник Сбербанка (ЛПР) будет производить оценку каждой альтернативы.

Для банка при осуществлении любой финансовой операции, в том числе и аккредитивной, наибольшее значение имеют два фактора - его доход и принимаемый на себя риск. Таким образом, банк заинтересован в том, чтобы выбирать из тех видов аккредитивов, которые оптимальным образом сочетают два вышеупомянутых фактора. Поэтому в данном случае используется особый подход выделения и структуризации критериев. Это подход - “выгоды-риски”, суть которого заключается в следующем. Вся совокупность критериев делится на две группы, первую - характеризующую выгоды от альтернативы, и вторую - характеризующую ее рисковую компоненту. При этом иерархическое представление подзадачи таково: на вершине иерархии расположена основная цель (в нашем случае выгоды или риски), на втором и последующих уровнях - критерии и факторы, оказывающие на них влияние, и на самом нижнем уровне - исследуемые альтернативы. Наилучшей является альтернатива с наибольшим отношением количественно определенных выгод к рискам.

При анализе приведенного выше примера в качестве основных оцениваемых критериев выделим 4 группы критериев:

- а) критерии, характеризующие приказодателя;
- б) критерии, относящиеся к покрытию по аккредитиву;
- в) критерии, определяющие юридическую среду;
- г) критерии, относящиеся к комиссионному вознаграждению банка.

Рассмотрим для примера такой критерий, как покрытие. Основными характеристиками, относящимися к данному критерию будут:

- валюта покрытия;
- размер покрытия.

В качестве покрытия может быть задепонирована сумма не в той валюте, в которой открыт аккредитив. Например, если на текущем валютном счете клиента находятся валютные средства, оставшиеся от обязательной продажи в другой валюте, то ему невыгодно производить конвертацию и нести потери по комиссии за конвертацию или из-за снижения рыночного курса. В этом случае, банк должен оценить какая из валют (валюта аккредитива или валюта покрытия) является более “сильной”, т.е. при оценке этого критерия выгодой для банка будет, если курс валюты покрытия имеет тенденцию к росту по отношению к курсу валюты аккредитива, а со стороны рисков - наоборот, если курс валюты аккредитива имеет тенденцию к росту по отношению к курсу валюты покрытия.

Что касается размера покрытия, то чем больший процент от суммы аккредитива будет задепонирован в качестве покрытия, тем это выгоднее для банка. Поэтому выгодой для банка считается полное покрытие по аккредитиву, а риском - частичное покрытие по аккредитиву.

Аналогично рассматриваются характеристики для каждого из критериев.

В результате мы получаем две иерархии, одна из которых характеризует выгоды, а другая - риски. После чего при помощи специальной методики расчетов выгоды и риски находят свое количественное выражение для каждого из выбираемых видов аккредитива.

Итак, при наличии детально разработанных теорий принятия решений их применение в банковской сфере на практике без предварительного создания адаптированной модели является довольно сложной задачей. Таким образом, разработка адаптированной к особенностям проведения документарных операций в Сбербанке РФ модели, основанной на использовании метода анализа иерархий позволит усовершенствовать документарный бизнес и формализовать даже такую деятельность как процесс принятия оптимального решения в этой сфере банковской деятельности.

Власов Я.О.

О технологии осуществления операций с документарными аккредитивами

Документарный бизнес становится важным источником банковской прибыли. Сбербанк РФ в последние годы активно включается в эту сферу, осуществляя, в частности, расчеты по документарным аккредитивам различного вида. Работы российских банков по обслуживанию международных расчетов только в последние годы приобретает облик профессионального подхода.

Источником споров и противоречий для контрагентов при подписании любого внешнеэкономического контракта традиционно является статья «Условия платежа», поскольку ни одна из сторон не хочет здесь проиграть, их интересы противоположны. Поставщик всегда стремится свести к минимуму отрезок времени между отгрузкой товара и его оплатой. Покупатель – оплатить товар как можно позже. Вместе с тем, как показывает практика, обе стороны вынуждены идти на уступки. Платежным инструментом, который оптимально сочетает в себе соблюдение интересов обеих сторон, является именно документарный аккредитив.

В статье на примере импортного аккредитива раскрыта технология работы по документарному аккредитиву.

Хотя формально аккредитивная сделка начинается непосредственно с открытия аккредитива банком-эмитентом, существует большой предварительный этап, который необходимо учитывать в первую очередь.

Стороны контракта при использовании аккредитивной формы расчетов должны четко указать в контракте ряд ключевых моментов, а именно:

- безотзывный или отзывный это аккредитив (в соответствии с презумпцией принципа безотзывности, закрепленном в UCP500¹, по умолчанию аккредитив признается безотзывным);
- сумма аккредитива;
- срок аккредитива.

Кроме того, во избежание разногласий между партнерами в момент открытия аккредитива целесообразно закреплять в контракте такие условия аккредитива как:

- наименование банка-эмитента. В современных условиях, когда очень немногие российские банки имеют хорошую международную деловую репутацию, этот вопрос является принципиальным для бенефициара и его банка, поскольку аккредитив – это, в первую очередь, обязательство банка-эмитента;
- в каком банке аккредитив исполняется. Это принципиально важный пункт, поскольку с ним, в первую очередь, сопряжены такие ключевые вопросы, как доверие сторон к исполняющему банку, сроки и ус-

¹ Uniform Rules and Practice for Documentary Credits. Publ.No.500. – Paris: ICC Publishings, 1993

ловия представления документов; как правило, банк-эмитент просит покупателя не указывать в контракте наименование определенного банка, ограничиваясь лишь ссылкой на его общие характеристики (например, «...первоклассный европейский (американский) банк...»), либо, если продавец настаивает на исполнении аккредитива в строго определенном банке, провести с банком-эмитентом предварительные консультации, поскольку не все банки могут выразить готовность к исполнению аккредитива, открытого банком покупателя, тогда как нейтральная формулировка позволит банку-эмитенту выбрать самостоятельно приемлемый для обоих контрагентов исполняющий банк;

- подтвержденный это аккредитив или нет;
- на чей счет относятся комиссии банков по аккредитиву;
- момент (приблизительная дата) и/или предварительные условия для открытия аккредитива;
- специальные условия, если они имеют место.

Клиенты должны четко закрепить в контракте список документов, необходимых к представлению по аккредитиву, поскольку, в соответствии с UCP500, исполняющий банк проверяет представленные бенефициаром документы, руководствуясь именно их описанием и требованиями к документам в аккредитиве. Чем точнее описаны требования к документам, тем легче будет исполняющему банку при их проверке принять решение о платеже.

При согласовании с продавцом списка представляемых по аккредитиву документов покупателю необходимо зафиксировать максимально четкие требования к документам. Так, например, если покупателю необходимо, чтобы счет продавца был специфицированным, с указанием позиционных цен, и представлен в оригинале с подписью и печатью контрагента, необходимо указывать: «Оригинал специфицированного счета, скрепленный подписью и печатью, с указанием позиционных цен и ____ копий». Или, например, если поставка товара по контракту должна осуществляться на условиях СРТ Москва (Инкотермс 2000), необходимо, чтобы в комплект представляемых бенефициаром документов был включен «Оригинал для грузоотправителя» международной автотранспортной накладной (CMR), или Дубликат международной ж/д накладной, или полный комплект оборотных коносаментов на смешанные перевозки – в зависимости от вида транспортировки, т.е. оригинал/дубликат транспортного документа, являющийся товарораспорядительным, выписанный приказу покупателя.

В случае, если адрес или наименование грузополучателя будут отличны от адреса покупателя (например его склад и т.п.), это необходимо указать при описании транспортного документа – «...выписанный приказу _____,» (наименование, адрес).

Конечно, столь подробное описание документов не обязательно, особенно, если контрагенты имеют опыт долгосрочного сотрудничества,

и многие положения поставки и оформления документов уже отработаны и не требуют закрепления в контракте, однако в банковской практике достаточно часты ситуации, когда вызванные недоработанностью условий контракта разногласия мешают эффективной работе по аккредитиву.

Условия рассматриваемого аккредитива предварили контракт, подписанный 30.08.2001 российской фирмой «Альфа» и швейцарской фирмой «Бета» на поставку в Россию специального оборудования, описанного впоследствии в аккредитиве как «Позиционерные установки Бета тип 3582Г».

В соответствии с условиями контракта его сумма составила 17.590 долларов США; отгрузка осуществлялась из Франции на условиях СИП Щекино, Россия (Инкотермс-2000). Расчеты осуществлялись по аккредитиву, открытому банком покупателя «Банк А». Расчетный банк поставщика – «Банк Б». Отгрузка должна была быть осуществлена в течение 60 дней с даты открытия аккредитива.

Контрактом были также предусмотрены следующие условия аккредитива:

- аккредитив, подчиняющийся UCP500;
- безотзывный;
- подтвержденный;
- исполняющийся в первом классе швейцарском банке путем платежа по предъявлению;
- сроком 80 дней с даты его открытия;
- с представлением документов в течение 20 рабочих дней после даты отгрузки, но в пределах срока действия аккредитива;
- комиссии по аккредитиву, кроме комиссий и расходов банка-эмитента, и включая комиссию за подтверждение – за счет бенефициара.

После подписания контракта сведения о нем были представлены покупателем в Отдел валютного контроля Банка А. По подписанию Паспорта сделки и Сведений о договоре, покупатель 07.09.2001 представил в Банк А Заявление на открытие аккредитива.

Заявление представляет собой специально разработанный бланк, который в удобном визуальном виде и логичной последовательности содержит все условия аккредитива в разбивке по «полям», каждому из которых присвоен соответствующий номер поля СВИФТ² сообщения формы МТ700.

² Специальное межбанковское средство коммуникации, с одной стороны, призвано обеспечить конфиденциальность передаваемой информации, и, с другой - позволяет банкам использовать специально разработанную для каждой операции отдельную форму сообщения (МТ). В частности, сообщениям для документарных аккредитивов присвоен код МТ7XX. Так, сообщение об открытии аккредитива - МТ700, сообщение о внесении изменений - МТ707, сообщение об отказе от оплаты

По поступлении Заявления на аккредитив из экспедиции, руководитель Отдела импортных аккредитивов (ОИА) отмечает Заявление в регистрационном журнале и в письменной форме поручает его исполнение конкретному исполнителю. Исполнитель проверяет правильность и полноту заполнения клиентом Заявления и соответствие условий аккредитива международной банковской практике для документарных аккредитивов; получает на оригинале Заявления клиента на открытие аккредитива следующие визы:

- ответственного работника группы импортного валютного контроля Отдела валютного контроля (далее - ОВК) о соответствии условий аккредитива оформленному Паспорту импортной сделки (ПСи);
- ответственного работника Управления корреспондентских отношений о согласии на авизование/исполнение/подтверждение аккредитива банком, указанным аппликантом.

В случае, если Управление корреспондентских отношений предлагает заменить исполняющий/подтверждающий банк, ОИА согласовывает данное изменение с аппликантом и, получив от него согласие, вносит изменение в аккредитив.

Банк может вернуть Заявление клиенту в течение 2-х рабочих дней с даты его получения Банком при сопроводительном письме, с указанием причин возврата и просьбой в письменной форме о внесении соответствующих изменений, в следующих случаях:

- подписи на Заявлении не соответствуют образцам, представленным в Банк;
- заявление подписано одной подписью;
- условия, указанные клиентом в Заявлении, неполные, неверные, не соответствуют ПСи;
- ПСи в банке отсутствует.

Если требуются незначительные изменения, Заявление не возвращается. Исполнитель связывается с клиентом по телефону с просьбой представить письмо, в дополнение к Заявлению, о внесении соответствующих изменений.

Период на обработку Заявления на аккредитив и открытие аккредитива не должен превышать 2-х рабочих дней с даты получения Банком Заявления клиента и дополнительных инструкций (см. выше).

При открытии аккредитива Исполнитель проверяет наличие и достаточность обеспечения по аккредитиву.

Далее исполнитель присваивает аккредитиву порядковый номер и регистрирует его в базе данных Отдела (созданной на базе Lotus Applications).

документов - МТ734, сообщение о рамбурсных полномочиях - МТ740, сообщение свободного формата МТ799 и прочие.

После регистрации исполнитель сообщает номер аккредитива в ОВК и оформляет бумажную папку для хранения документов по документарному аккредитиву, с указанием: номера аккредитива, наименования отдела, номера ПСи, таблицы, где отражаются дата операции, обороты, сальдо по счету, сумма комиссий и расходов, а также примечания.

Затем исполнитель готовит в операционную группу меморандум для отражения операций в учете банка, а также готовит текст аккредитива (сообщение СВИФТ МТ700) и другие СВИФТ-сообщения (например МТ740 – поручение на рамбурс), если таковые необходимы.

Руководитель, получив для проверки проводные документы и сообщения по СВИФТ, при необходимости возвращает их на доработку или подписывает меморандумы, подготовленные исполнителем и авторизует СВИФТ сообщения, после чего исполнитель передает в операционную группу меморандумы, подписанные руководителем, держит на контроле получение распечаток СВИФТ сообщений, а также копий меморандумов, переданных в операционную группу, а затем передает аппликанту для сведения копию сообщения об открытии аккредитива.

По получении МТ700 исполняющим/авизирующим банком (распечатка СВИФТ-сообщения в банке-эмитенте содержит такую информацию) аккредитив считается открытым.

В описываемом случае, аккредитив представляет собой типичный чистый рамбурсный аккредитив.

В соответствии с Унифицированными Правилами... изменения в безотзывный аккредитив могут вноситься только с согласия бенефициара.

Следующим важным этапом работы является проверка отгрузочных документов банком бенефициаром в строгом соответствии с унифицированными правилами и условиями аккредитива.

Основные принципы, на которых банк осуществляет проверку документов:

➤ **Счет** должен содержать наименование бенефициара и аппликанта, наименование товара (строго в соответствии с полем 45 МТ700), цена должна быть заявлена в соответствии с условиями поставки – СИП Щекино, счет должен содержать пометку «Оригинал», сумма счета не должна превышать сумму аккредитива (если в аккредитиве не указано иное), а также специальные моменты, отмеченные в тексте аккредитива – специфицированный и т.д.

➤ **Транспортный документ** должен содержать наименования грузополучателя и грузоотправителя, указывать, чьему приказу он выписан, место отгрузки и место доставки, должен быть заверен грузоотправителем и транспортной компанией (грузоперевозчиком), должен содержать дату транспортного документа, наименование и вес товара в общих чертах.

➤ **Страховой документ** должен четко указывать, кем он выдан, страховую сумму (110% от суммы счета), дату (не позднее даты отгрузки), маршрут, описание товара и его количество.

Унифицированные правила не определяют требований к остальным документам, указывая лишь, что их информация не должна противоречить другим представленным документам.

По получении документов из банка бенефициара, банк плательщик осуществляет их проверку и, убедившись, что других расхождений с условиями аккредитива они не содержат, отправляет документы при сопроводительном письме аппликанту. Тем же сроком должны быть сделаны соответствующие отметки в БД и бумажном файле аккредитива.

На этом аккредитивная сделка считается состоявшейся.

Банк и предприятия как партнеры

Сбербанк РФ серьезное внимание уделяет отношениям с клиентами – юридическими лицами, работающими в реальной сфере экономики. Установление между СБ РФ и реальным сектором партнерских отношений приносит им ощутимую экономическую выгоду. Поэтому развитие партнерских отношений весьма актуально.

Партнерство между отечественными банками и предприятиями возникает довольно редко, особенно в малом и среднем бизнесе. Условия партнерства между банком и предпринимателем требуют, прежде всего, развитых рыночных отношений. Деятельность банков в области партнерских отношений может быть раскрыта через ряд фундаментальных понятий.

В частности, **банковский продукт** как конкретный способ оказания услуг клиенту, представляет собой упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую и завершенную технологию обслуживания клиента.

Банковская операция - практическое действие (упорядоченная, внутренне согласованная совокупность действий) работников банка в процессе обслуживания клиента (оказания ему заказанной конкретной услуги), форма реализации банковского продукта. Банковский продукт можно представить как банковскую технологию, как определенное умение сотрудников банка, которое может применяться, если это нужно клиентам, но может и не использоваться, оставаясь в «резерве»;

Банковская услуга - результат банковской операции, т.е. итог или полезный эффект банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности сотрудников банка), состоящий в более или менее полном удовлетворении заявленной клиентом потребности (в кредите, в расчетно-кассовом обслуживании, в гарантиях, в покупке/продаже ценных бумаг, иностранной валюты и т.д.).

Клиентская база банка формируется под воздействием разнообразных внешних и внутренних факторов. Каждый банк имеет собственную клиентскую базу, отличающуюся от клиентской базы других банков. В тоже время она не однородна в конкретном отдельном банке, в силу чего банкам необходимо дифференцировать клиентов по группам различающимся следующими классификационными признаками:

- **по взаимоотношениям клиента с банком** выделяют реальных клиентов (лиц, имеющих действующий договор с банком о предоставлении какой-либо совокупности услуг), потенциальных клиен-

тов (лиц, ведущих переговоры о предоставлении им банковских услуг) и гипотетических клиентов (лиц, которые пользуются услугами, предоставляемыми данным банком, в других кредитных организациях);

- **по срокам обслуживания клиента в банке** их можно рассматривать как постоянных (в договоре об обслуживании предусмотрена его пролонгация), временных (договор заключен на определенный период без обязательств его возобновления) и разовых (имеется агентский договор, рассчитанный на выполнение разового поручения или оказание разовой услуги). Постоянные и временные клиенты, в свою очередь, могут быть разделены на доверительных клиентов (предоставляют банку свое имущество в доверительное управление) и обычных;
- **по степени доверия клиенты** могут быть надежные и рисковые;
- **по размеру остатков средств на счете клиента** различают крупных; значительных (средних) и незначительных (мелких) клиентов;
- **по характеру требуемых от банка услуг** выделяют клиентов, пользующихся комплексными, многофакторными и специализированными услугами.

Относительно самостоятельную классификацию можно предложить по формам взаимодействия клиента с банком (таблица 1).

Формы взаимодействия клиента с банком

Таблица №1

Функциональный статус клиента	Форма обслуживания
Платательщик	Расчетно-кассовая
Получатель	Расчетно-кассовая
Вкладчик	Депозитная
Заемщик	Кредитование
Инвестор	Формирование пакета ценных бумаг
Резидент	Конвертационная
Нерезидент	Валютная
Владелец средств	Управление средствами
Эмитент ценных бумаг	Депозитарная
Акционер (пайщик)	Депозитарная

Для банка также существенное значение имеет сфера бизнес-деятельности клиентов, в частности, производственная, торговая, кредитно-финансовая, посредническая, комплексная.

Партнерство коммерческого банка и клиента с позиций первого заключается в такой организации его деятельности, которая позволяет на основе глубокого изучения потенциальных клиентов разрабатывать и предлагать ранее неизвестные клиенту эффективные способы решения этих проблем и на этой основе обеспечивать получение дополнительного дохода. Часть этого дохода, естественно, направлять на возмещение до-

полнительных затрат банка, связанных с разработкой новых банковских продуктов, на увеличение прибыли.

Как известно, основная задача менеджмента клиента - хозяйствующего субъекта рыночного типа - заключается в выборе и реализации наиболее рационального способа увеличения стоимости и цены своего предприятия. В науке управления разработаны различные методы оценки альтернативных вариантов. Однако если все исходные варианты решения проблемы были плохие, то и лучший из них также будет неудовлетворительным. Вероятность этого наиболее высока в том случае, если варианты разрабатывались одним и тем же лицом (группой лиц). Поэтому теория управления рекомендует поручать разработку действительно альтернативных вариантов решения различным финансовым менеджерам-аналитикам. Предположим, что у владельцев и руководства хозяйствующего субъекта есть желание следовать рекомендации. В таком случае остается выяснить, кто, кроме самого хозяйствующего субъекта, действительно заинтересован в разработке для клиента хорошего финансового плана и реально способен провести соответствующую работу.

На наш взгляд, наиболее заинтересованным и реально готовым к этому является специализированный институт экспертов, способный обосновать выбор банка - партнера и, наоборот. Основу такого утверждения составляет исходный тезис: *«Что хорошо для клиента, то хорошо и для его банка»*;

Существуют различные способы удовлетворения банком финансовых интересов клиента, среди которых можно прежде всего отметить:

- участие банка и клиента в совместных проектах и программах, в том числе инвестиционных, открытие банком филиала или иного подразделения «под клиента»;
- построение клиринговой расчетной системы для учета и погашения встречных платежей, проведения взаимозачетов с поставщиками и покупателями; открытие корреспондентских счетов для ускоренного прохождения платежей клиента в режиме реального времени;
- кредитование, в том числе вексельное, кредитное страхование, организация и проведение финансового инжиниринга клиента, содействие в проведении реинжиниринга информационных и финансовых потоков фирмы;
- разработка для клиента индивидуальных банковских продуктов;
- организация и проведение финансового контроля клиента, консультирование по бухгалтерскому учету и отчетности, экспресс-диагностика финансового состояния, разработка бизнес-планов развития клиента;
- разработка программ финансирования проектов клиента, включая сложные схемы привлечения денежных средств; управление средствами клиента с целью снижения непроизводительных издержек;
- разработка и реализация схем кредитования потребителей клиента в рассрочку, аккредитивных расчетов, форфейтинга и факторинга;

- построение схем оптимизации движения денежных и товарных потоков клиента; структуризация капитала клиента;
- андеррайтинг;
- консультации по вопросам финансов и денежного обращения, налогового учета и налогообложения, создание страховых депозитов;
- разработка схем оптимизации выплат заработной платы персоналу; эмиссия банковских карточек (корпоративных, персональных, зарплатных);
- персональное обслуживание частных счетов работников клиента - юридического лица.

Тесное сотрудничество хозяйствующего субъекта с банком несет им обоим ряд положительных эффектов по всем перечисленным выше направлениям.

Финансовые взаимоотношения клиента - хозяйствующего субъекта с банком в зависимости от степени их устойчивости и доверия друг другу могут быть посредническими или партнерскими.

Посреднические отношения возникают в том случае, если банк ведет общепринятые формы обслуживания хозяйствующего субъекта: расчетно-кассовое, депозитное, валютное, кредитное, операции с ценными бумагами, банкоматное, дилерское, депозитарное. Составной частью таких отношений являются формы банковского консалтингового обслуживания клиента, распространяющиеся на: формирование активов, формирование структуры капитала, на управление оборотными активами, управление внеоборотными активами, управление инвестициями, управление формированием собственных финансовых ресурсов, управление привлечением финансовых средств, управление финансовой устойчивостью.

Партнерские отношения между хозяйствующим субъектом и банком возникают на *базе развитых посреднических отношений* как логическое продолжение и дополнение посреднических. Они предполагают установление более тесных, устойчивых взаимовыгодных связей, в том числе участие банка в разработке плановых финансовых документов клиента и заключение договора о его комплексном банковском обслуживании. Хозяйствующих субъектов, разрабатывающих свои бизнес-планы совместно с банком и поручающих ему комплексное обслуживание на весь период реализации такого плана, принято считать ***стратегическими клиентами банка***.

Банк может осуществлять управление финансами клиента банка на текущий и перспективный периоды, в особенности составляя различные планы: доходов и расходов; план-график поступления и расходования денежных средств; балансовый план; план формирования и использования финансовых ресурсов на год; капитальный бюджет; текущий бюджет.

На основе информации, содержащейся в перечисленных документах, сотрудники банка анализируют состояние внутренних механизмов финансовой стабилизации клиента и разрабатывают для него предложе-

ния, направленные на повышение платежеспособности и финансовой устойчивости. Они также определяют возможность изменения финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста.

Повысить платежеспособность клиента банк может обеспечить при помощи уменьшения его текущих финансовых обязательств (внешних и внутренних) путем: сокращения постоянных и переменных издержек; продления сроков кредиторской задолженности по коммерческому кредиту; пролонгации краткосрочных банковских кредитов; отсрочки выплаты начисленных дивидендов, процентов.

Увеличение денежных активов в текущем периоде банк осуществляет путем:

- ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;
- реализации отдельных высоколиквидных денежных и фондовых инструментов из портфеля долгосрочных финансовых вложений;
- Ускорения оборота и рефинансирования дебиторской задолженности с целью уменьшения общего ее размера.
- Банк помогает клиенту повысить финансовую устойчивость за счет увеличения объема денежного притока в предстоящем периоде путем:
- увеличения суммы чистого дохода предприятия за счет проведения эффективной ценовой политики;
- проведения эффективной налоговой политики, направленной на возрастание суммы чистой прибыли предприятия;
- проведения ускоренной амортизации активной части основных производственных фондов с целью увеличения размера амортизационного фонда;
- своевременной реализации выбывающего в связи с износом или не используемого имущества;
- проведения эффективной эмиссионной политики при увеличении суммы собственного капитала за счет дополнительного выпуска акций и др.

Квалификация работников банка помогает его клиенту-партнеру снизить объем инвестиционных ресурсов за счет: отказа от начала реализации проектов с высоким периодом реализации и окупаемости; использования необходимых видов основных производственных фондов и нематериальных активов на условиях лизинга и селенга, а также снижения норматива оборотных активов за счет ускорения их оборота и др.

После оценки и принятия клиентом предложений банковских экспертов могут быть спланированы основные параметры его банковского обслуживания как партнера:

- график расчетно-кассового обслуживания;
- график предоставления и погашения кредитов;
- условия осуществления доверительных операций;
- условия выдачи гарантий и/или поручительств банка;
- условия хранения ценных бумаг и депонирования валюты;
- сроки проведения, объемы и стоимость операций обслуживания.

Итак, установление партнерских отношений выгодно клиенту и банку, поскольку дает ему дополнительные инструменты для решения следующих задач:

- структурирования привлеченных средств по срокам, объемам и ценам;
- повышения качества текущей и срочной ликвидности банка;
- регулирования процентного риска (за счет более гибкой ценовой политики и диверсификации сроков и объемов привлечения средств клиентов);
- расширения базы привлекаемых средств и как следствие -возможности проведения активных операций, обеспеченных структурированной ресурсной базой;
- регулирования организационной, финансовой, коммерческой и функциональной устойчивости;
- расширения клиентской базы и занятия новых рыночных ниш;
- приобретения имиджа «клиентоориентированного» банка, т.е. банка, предлагающего своим клиентам банковские продукты, обеспечивающие решение их индивидуальных проблем;
- увеличения срочных средств в ресурсной базе (по сравнению со средствами на счетах до востребования);
- обеспечения сбалансированности между прибыльностью и ликвидностью.

Таким образом, партнерская форма взаимоотношений позволяет более эффективно решать многие задачи и создает объективные предпосылки для ее успешного развития.

Роль кредитной системы в оздоровлении российского аграрного сектора

Аграрно-промышленный комплекс занимает особое место в сфере народного хозяйства России, от уровня его развития зависит обеспечение продовольственной безопасности.

Оценка экономической конъюнктуры аграрно-промышленного комплекса свидетельствует о его продолжающейся стагнации. Причинами по сути катастрофического состояния аграрного сектора, по мнению российских ученых и практиков, можно считать непродуманное реформирование аграрной сферы в сочетании с нерегулируемой либерализацией процесса ценообразования. По сравнению с прочими отраслями экономики сельское хозяйство имело самые невыгодные стартовые возможности перехода к рыночным методам хозяйствования, было не адаптивно к рыночной экономике и соответствующим ей хозяйственным отношениям.

Процесс формирования рыночных отношений, особенно в аграрном секторе, как свидетельствует мировой опыт, требует достаточно длительного времени, и предполагает отработку правовых и финансовых основ хозяйствования, соответствующую зрелость общества, формирование необходимой рыночной инфраструктуры.

Период рыночного реформирования российского народного хозяйства весьма короток для создания адекватной рыночной экономике материально-технической базы. Следует заметить, что интенсифицировать процесс перехода аграрного сектора к рынку практически невозможно, поскольку федеральный и региональные бюджеты не имеют дополнительных средств для инвестирования, банковская система оказалась финансово не состоятельной для кредитования сельского хозяйства, а промышленность, в силу известных причин, не готова и до настоящего времени обеспечить соответствующими средствами производства мелких сельскохозяйственных производителей.

Проблема технической оснащенности сельского хозяйства является в России одной из сложнейших. Неплатежеспособность сельскохозяйственных предприятий негативно отразилась на смежниках-изготовителях средств производства для аграрного сектора. Тяжелое финансовое положение предприятий сельскохозяйственного машиностроения практически приостановило разработки и освоение образцов новой техники, внедрение прогрессивных технологий. Многолетний дефицит инвестиций привел к консервации сложившейся структуры АПК и, как следствие, старению производственного оборудования и технологий (износ основных производственных фондов в сельском хозяйстве достиг 45 %, в том числе сельхозтехники - 70 %), повышению

ресурсоемкости и дальнейшему падению производства, снижению его эффективности.¹

Кроме того, сельскохозяйственные предприятия, даже применяя самую передовую технологию, не могут быстро поменять специализацию, изменить условия производства и ослабить зависимость от природно-климатических и тому подобных факторов.

Еще одной серьезной проблемой для аграрного сектора является потеря социальной мобильности в сельских районах современной России. Как известно, сальдо естественного прироста населения России в целом и особенно сельского населения, имеет отрицательную тенденцию - село «стареет», испытывая при этом кадровый дефицит, что затрудняет не только адаптацию к рыночным условиям, но и поддержание элементарной трудовой культуры, обеспечение соответствующего уровня организации производства и повышения производительности труда.

К объективным факторам добавляются и субъективные, в частности, отсутствие инициативы, отрицательное отношение к новым формам организации и собственности, инертность, привычка к госдотациям. Финансовое состояние сельского хозяйства и аграрно-промышленного комплекса 90-х годов характеризуется массовым банкротством сельскохозяйственных предприятий и увеличением числа убыточных хозяйств. Кредиторскую задолженность имеют более 80% предприятий сельского хозяйства, более 50% от общей суммы их дебиторской задолженности составляет просроченная задолженность. А два засушливых года (1996 и 1997г.г.) и финансовый кризис усугубили и без того трудное экономическое положение сельхозтоваропроизводителей.

Финансовое положение аграрно-промышленного комплекса, как известно, длительное время определялось тремя основными факторами.

Во-первых, системой государственного ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. Уровень цен во многом определял доходность сельхозпроизводителя.

Во-вторых, системой государственного краткосрочного и долгосрочного кредитования.

В-третьих, системой государственного страхования сельхозпроизводителей.

За годы рыночных реформ роль этих факторов остается по-прежнему актуальной, но условия развития аграрного сектора кардинально изменились, что повлекло за собой негативные тенденции, резко ухудшившие состояние сельского хозяйства страны. При этом, следует иметь в виду, что в ходе земельных преобразований осуществлена приватизация, в результате которой 11,6 млн. работников стали собственниками зе-

¹ АПК: экономика, управление, 2000 № 1, с. 5

мельных долей на площади более 115 млн. га, что предполагает развитие рыночных отношений между самими собственниками, их включение в рыночную экономику и качественное изменение взаимоотношений с государством и финансовым сектором экономики.

Специфика перехода российского народного хозяйства к рыночным отношениям состоит в том, что быстро меняющаяся форма собственности не отражает реально содержательных изменений в производственных отношениях и системе управления, которые особенно в аграрном секторе практически остались прежними. Сегодня остро стоит вопрос о принятии Земельного Кодекса. Это, безусловно, необходимая мера, но введение частной собственности на землю, как нам представляется, не учитывает специфики депрессионных, перенаселенных и малоземельных регионов, незрелость общественного сознания и неподготовленность значительной части сельского населения к новому качественному этапу в развитии отношений собственности на землю.

Решение вопроса оздоровления аграрно-промышленного комплекса многие видят в сохранении преимущественно государственной формы собственности на землю. На наш взгляд, это должно сопровождаться сильной позицией государства по управлению аграрным сектором, возможностями его бюджетного финансирования и инвестирования. Однако реальные поступления бюджетных ассигнований и целевое финансирование предприятий и организаций АПК, как известно, уменьшаются. В частности, произошло резкое падение объемов капиталовложений за счет всех источников финансирования, предопределившие ускоренное разрушение производственного потенциала аграрного сектора.

Сокращение объемов бюджетных ассигнований не компенсировалось притоком частных отечественных и зарубежных финансовых средств.

Низкая инвестиционная привлекательность аграрного сектора, обусловленная высокими рисками и неликвидностью имущества, чрезмерно высокие процентные ставки за кредиты лишают предприятия АПК возможности привлекать заемные средства коммерческих банков. Учитывая неплатежеспособность более чем 80% всех сельскохозяйственных предприятий, банки не предоставляют кредиты сельскому хозяйству, минимизируя риски по их невозврату.

Таким образом, одной из самых серьезных проблем аграрного сектора является его финансовое оздоровление.

Новая система финансового обеспечения аграрного сектора находится в стадии формирования. В настоящее время создается система кредитования АПК. Сегодня она представлена фондом льготного кредитования текущих сезонных затрат сельхозпроизводителей (оплата горючего, семян, запасных частей и т. д.).

Нерешенным остается вопрос, связанный с долгосрочным кредитованием сельхозпроизводителей. Как выход из сложившейся ситуации создан государственный лизинговый фонд, с помощью которого хозяйства могут получить в аренду сельхозтехнику, но это только одно из возможных решений проблемы воссоздания системы долгосрочного кредитования АПК. Долгосрочные кредиты на обновление основных фондов, на строительство и многие другие цели пока для сельского хозяйства недоступны.

По существующим на сегодняшний день процентным ставкам получать долгосрочные кредиты не могут позволить себе даже рентабельные хозяйства. В результате наблюдается физическое и моральное старение основных фондов, замедляется процесс технического обновления. А ведь от этого во многом зависит выход из кризиса, в котором сегодня находится наше сельское хозяйство.

В нынешних условиях необходимо иметь специализированные системообразующие банки, работающие в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве и других отраслях. Банк должен знать специфику производства и работы тех клиентов, которых он обслуживает. Так опыт работы «Агробанка», который потом трансформировался в АКБ «СБС - Агро», еще раз подтверждает, что специализированные банки являются неотъемлемой частью нашей экономической системы. События августа 1998 года убедили в том, что такие банки желательно иметь при наличии контрольного пакета акций в руках государства. На наш взгляд, именно через такие специализированные инвестиционные государственные банки должны проходить бюджетные средства, выделяемые для АПК, соответствующие налоги и другие платежи. Более того, именно в этих банках должны находиться счета предприятий АПК, что обеспечит государству необходимый контроль, поскольку у государства должна быть уверенность в целевом характере использования банками бюджетных средств. Кроме того, необходимо ввести практику залога земель. Без этого сельхозпроизводитель не сможет в необходимом объеме и в необходимые сроки получать кредит в банках.

Крупный специализированный банк с государственным участием может определить общую политику, характер взаимоотношений банка и сельхозпроизводителей, которые должны будут учитывать другие банки, желающие работать в этом направлении. Отношения между банком и сельхозпроизводителем должны быть более доверительными и равноправными, необходимо их сотрудничество.

Отмечая значимость участия банков в развитии сельского хозяйства, необходимо еще раз подчеркнуть, что сегодня одна из самых острых проблем - это обеспечение села техникой. Обеспечить село техникой невозможно без развития лизинга. Как уже выше отмечалось, средств лизингового фонда для этого недостаточно, их необходимо пополнять. Поэтому, следует привлечь в лизинговый фонд средства крупных коммер-

ческих банков, и, прежде всего Сбербанка РФ, потому что сегодня именно в Сбербанке размещена основная часть вкладов крестьян. Государство должно предоставить Сбербанку гарантии возврата средств, вложенных в лизинг. В данном случае эти гарантии Сбербанку являются гарантией возврата Сбербанком средств вкладчикам, населению России.

Таким образом, сохранение отечественного сельского хозяйства, являющегося основой обеспечения продовольственной безопасности страны, предполагает более активную роль государства в оказании финансовой поддержки аграрного сектора и создание ряда опорных государственных банков, специализирующихся на инвестировании и кредитовании аграрного сектора народного хозяйства страны.

Проблемы организационных преобразований в кредитных организациях

Кредитные организации, как известно, являются одним из важнейших элементов развитого экономического государства. В условиях перехода России к динамичному экономическому росту одной из первоочередных задач отечественной банковской системы становится привлечение валютных и рублевых накоплений и трансформация их во внутренние инвестиции. В значительной степени это будет зависеть от темпов реформирования банковского сектора.

Переход к мировым стандартам корпоративного управления в банковском секторе необходим, в целях обеспечения устойчивого функционирования банковской системы России, защиты интересов не только крупных, но и мелких инвесторов, решения проблемы формирования и оптимизации организационных структур управления отечественных кредитных организаций.

Данной проблеме уделяется недостаточное внимание со стороны высшего менеджмента кредитных организаций, что отрицательным образом сказывается на эффективности их функционирования. Именно путем оптимизации организационной структуры управления кредитной организации обеспечивается достижение установленных критериев. посредством совершенствования состава структурных подразделений, возможно добиться ощутимого повышения эффективности процесса функционирования и обеспечения миссии кредитной организации. Перед высшим менеджментом кредитной организации ставится задача наиболее оптимальным способом осуществить распределение функциональных обязанностей между подразделениями и сотрудниками банка.

В современных условиях проблема организационной структуры кредитной организации, отвечающей выбранной миссии и поставленным целям и одновременно устойчивой к негативным изменениям внешней среды приобретает особую значимость. Однако она еще не нашла достаточного отражения в научной литературе; сложность и многоплановость имеющихся в этом направлении нерешенных вопросов, по нашему мнению, определяет объективную необходимость более глубоких исследований.

Отсутствие методологии управления организационными преобразованиями, как важнейшей части науки об управлении системами, создает научную проблему исследования, состоящую в разрешении противоречия между необходимостью применения различных форм организационных преобразований, вызывающих изменение организационной структуры управления кредитной организации с использованием оптимизационных подходов с целью ее стабилизации, повышения эффективности функционирования.

Для исследования принципов, методов и способов управления кредитными организациями, рассматриваемыми как открытая экономиче-

ская система, а также институциональных и инфраструктурных аспектов развития этих систем сформируем понятие организационной структуры управления кредитной организацией. Она представляет собой целостную совокупность внутренних и обособленных структурных подразделений, расположенных в иерархической последовательности, обусловленной миссией и стратегическими целями кредитной организации, с наличием вертикальных и горизонтальных взаимосвязей, установленных федеральным законодательством, нормативными актами ЦБ РФ и внутренними документами. Важнейшим требованием к организационной структуре управления кредитной организацией, несомненно, то, что она, прежде всего, должна отличаться высоким уровнем динамизма и адаптивности к возможным изменениям внутренней и внешней среды функционирования организации, как открытой системы. В качестве возможных изменений организационной структуры в целях ее оптимизации, как варианты, могут быть использованы: реструктуризация и сокращение убыточной филиальной сети; продажа отдельных филиалов и структурных подразделений, оформленных как отдельный "бизнес". Кроме того, не исключается и упрощение административной структуры, в том числе за счет упразднения лишних управленческих звеньев. При этом, как представляется, основными критериями ее оптимизации будут являться:

- надёжность - безотказное функционирование организационной структуры управления в целом и каждого из ее структурных подразделений в отдельности;

- оперативность принятия управленческих решений, подразумевающая своевременную реакцию на возникающие управленческие проблемы, обеспечивающая максимальное достижение целей и задач;

- адаптивность, то есть способность эффективного функционирования в условиях изменяющейся внешней среды;

- гибкость, а именно, способность к изменению сообразно с выработанной стратегией и поставленными задачами посредством изменения роли менеджеров на различных уровнях в процессе принятия управленческих решений и построение новых внутривнутриструктурных коммуникаций наряду с имеющимися.

Оптимальный для определенных условий функционирования кредитной организации вариант организационной структуры управления может быть найден путем проведения мероприятий по реорганизации. Проблема организационных преобразований, как правило, возникает при появлении симптомов кризисного состояния, снижения платежеспособности и возникающей угрозы банкротства, а также при выборе банком соответствующей корпоративной стратегии. Реорганизация может рассматриваться как механизм реализации одной из выбранных стратегий или концепций развития банковской деятельности:

- усиление основных направлений;
- диверсификация;

- продажа неосновных направлений.

Органы надзора за банковской деятельностью придают значение наличию у банков хорошо спроектированной организационной структуры и осуществляют строгий контроль за ней, в том числе при проведении организационных преобразований в кредитной организации. В связи с этим банковская деятельность, в том числе и управленческий аспект этой деятельности, подлежит строгому государственному правовому регулированию, надзору и контролю со стороны ЦБ РФ и органов, уполномоченных на осуществление этого законодательством Российской Федерации, поэтому целесообразно рассмотреть данную проблематику с правовой точки зрения.

В соответствии с действующим российским законодательством реорганизация производится в форме *слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования*.¹ Следует отметить, что изменение вида кредитной организации (банк - небанковская кредитная организация) не является формой реорганизации или ликвидацией кредитной организации как юридического лица и не влечет за собой прекращения ее деятельности.² Порядок изменения вида с небанковской кредитной организации на банк регламентирован Банком России.³ Так, для изменения вида с небанковской кредитной организации на банк собственные средства (капитал) кредитной организации должны иметь размер не менее пяти млн. ЕВРО. Однако при таком изменении кредитной организации не может быть сразу выдана лицензия на привлечение во вклады денежных средств физических лиц согласно части третьей статьи 36 Федерального Закона "О банках и банковской деятельности". Период времени, необходимый для получения права на осуществление указанной банковской операции, исчисляется с даты согласования с ЦБ РФ изменений и дополнений в учредительные документы кредитной организации, связанных с новым ее видом.

В существующей российской практике реструктуризации выделяются два направления. Первое связано с различного рода расследованиями и выделениями функциональных подразделений организации в самостоятельные бизнес-единицы. Второе, наоборот, связано с интеграцией с другими организациями, например, посредством вхождения в состав финансово-промышленной группы, холдинга.

¹ См. ст. 57 ГК РФ // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - №32. - ст. 3301.

² См. Письмо ЦБ РФ от 21.08.1998 г. №179-Т "Об изменении вида кредитных организаций, собственные средства которых составляют сумму, эквивалентную менее 1 млн. ЕВРО" // Вестник Банка России. - 27.08.1998. - №60. (в ред. письма ЦБ РФ от 22.03.99 №99-Т // Вестник Банка России. - 31.03.99. - №20, Бизнес и банки. - 1999. - №16.)

³ См. Указание ЦБ РФ от 5 ноября 2001 г. №1044-У "Об изменении вида кредитной организации с небанковской кредитной организации на банк" // Вестник Банка России. - 15.11.2001. - №68.

Рассмотрим процесс реорганизации банков в форме слияния и присоединения. Она осуществляется в соответствии с ГК РФ, ФЗ "Об акционерных обществах" (для банков в форме акционерных обществ), Инструкцией ЦБ РФ от 23.07.1998г. №75-И4, вступившей в силу 12 августа 1998 г., учредительными документами банков, находящихся в процессе реорганизации, а также с учетом норм, изложенных в соответствующем Положении Банка России.⁵ При осуществлении данных преобразований встает вопрос перерегистрации структурных подразделений, которые расположены вне места нахождения головных офисов реорганизуемых банков. Это могут быть дополнительные офисы, операционные кассы, обменные пункты. Необходимо произвести их перерегистрацию в структурные подразделения банка, к которому произошло присоединение, или банка, возникшего в результате слияния, осуществляемую по заявлению этого банка.

Под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Следовательно, необходимым условием оформления сделки слияния банков является появление нового банка, как юридического лица, образующегося на основе двух или нескольких прежних банков, утрачивающих полностью свое самостоятельное существование. Новая кредитная организация берет под свой контроль и управление все активы и обязательства образовавших ее банков, после чего последние прекращают свое существование. Новой кредитной организации выдается новая лицензия на осуществление банковских операций. *Поглощение*, т.е. взятие одним банком другого под свой контроль, управление им с приобретением абсолютного или частичного права собственности на него. Осуществляется часто путем скупки всех акций поглощаемой кредитной организации на бирже, означающей ее приобретение. Под слиянием и поглощением понимается не только приобретение полностью или большей части какого-либо банка, но и отчуждение, продажа структурных подразделений, дочерних компаний, изменение структуры собственности банка.

Слияния и поглощения представляют собой процедуру смены собственника или изменения структуры собственности банка и яв-

⁴ См. п. 23.1 Инструкции ЦБ РФ от 23.07.1998г. №75-И "О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности" // Вестник Банка России. - №55. - 12.08.1998.

⁵ См. Положение ЦБ РФ от 30 декабря 1997 г. №12-П "Об особенностях реорганизации банков в форме слияния и присоединения" // Вестник Банка России.- №3. - 20.01.98. (в ред. Указания ЦБ РФ от 22.03.99 №517-У // Вестник Банка России. - 26.03.99. - №19, Указания ЦБ РФ от 18.06.99 №584-У // Вестник Банка России. - 23.06.99. - №37.)

ляются завершающим этапом системы мер по его реструктуризации. При этом основной целью является увеличение благосостояния акционеров и достижение конкурентных преимуществ на рынке банковских услуг. Для этого банк разрабатывает стратегию своей деятельности, постоянно оценивая свое положение на рынке, сильные и слабые стороны, выбирая направления деятельности, позволяющие добиваться максимально возможного конкурентного преимущества.

Если в результате слияния банков образуется банк в виде акционерного общества или присоединяющий банк является акционерным обществом, а также, если порядок реорганизации предусматривает проведение конвертации акций, то необходимо руководствоваться положениями ЦБ РФ, определяющими порядок выпуска и регистрации ценных бумаг при осуществлении реорганизации в форме слияния и присоединения, а также порядок конвертации акций (долей) реорганизуемых банков.⁶

Таким образом, при проведении реорганизации банков в форме слияния в случае, если банк, возникший в результате слияния будет действовать в форме акционерного общества, акции и доли банков, осуществляющих свою реорганизацию, могут обмениваться на акции банка, возникшего в результате слияния или на иные долговые ценные бумаги, выпускаемые им. При проведении реорганизации банков в форме присоединения акции и доли присоединяемых банков могут конвертироваться в акции или в иные долговые ценные бумаги, выпускаемые банком, к которому произошло присоединение. В случае, реорганизации банков в форме слияния или присоединения банк, возникший в результате слияния или к которому произошло присоединение будет действовать в форме общества с ограниченной ответственностью, а обмен долей и акций реорганизуемых банков осуществляется на доли этого банка или иные выпускаемые им долговые ценные бумаги.

Выделением будет являться создание одной или нескольких кредитных организаций с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемой кредитной организации без прекращения ее деятельности. По своей природе выделение близко к реорганизации в форме разделения. Но, если при разделении все права и обязанности разделяемого банка переходят к вновь образованным кредитным организациям, то при выделении из состава одного банка другого происходит наделение выделенного частью прав и обязанностей, имеющихся у основного. При этом основной банк не прекращает своей деятельности.

⁶ См. гл.6 Положения ЦБ РФ от 30 декабря 1997 г. №12-П "Об особенностях реорганизации банков в форме слияния и присоединения" (в ред. Указаний ЦБ РФ от 22.03.99 №517-У, от 18.06.99 №584-У) // Вестник Банка России.- №3. - 20.01.98.

Кредитным организациям, возникшим в результате выделения, предъявляются требования к минимальному размеру уставного капитала, установленные Банком России для вновь создаваемых кредитных организаций, а на ее участников распространяются требования, предусмотренные законодательством и нормативными актами Банка России для учредителей создаваемых кредитных организаций.⁷ Минимальный размер уставного капитала коммерческого банка регламентируется Законом "О банках и банковской деятельности в РСФСР" и конкретизируется нормативными документами Банка России. В настоящее время основным из таких документов является Указание о минимальном размере уставного капитала⁸, в соответствии с которым минимальный размер уставного капитала создаваемого банка, за исключением дочернего банка иностранного банка, составляет сумму, эквивалентную 5 млн. ЕВРО.

Кредитной организации, созданной в результате выделения, может быть выдана лицензия на осуществление банковских операций, содержащая объем прав, аналогичный или меньший объема прав в лицензии, на основании которой осуществляет банковские операции кредитная организация, реорганизованная в форме выделения. При этом в соответствии с частью третьей ст. 36 ФЗ "О банках и банковской деятельности" выделившейся кредитной организации не может быть выдана лицензия на привлечение во вклады денежных средств физических лиц. В случае выдачи выделяемой кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады денежных средств физических лиц) сохраняется требование о соответствии сотрудников, на которых будет возложено осуществление банковских операций и сделок со средствами в иностранной валюте, квалификационным требованиям, установленным нормативными актами ЦБ РФ. Кроме того, выделяемая кредитная организация обязательно должна иметь организационную структуру, отвечающую требованиям ЦБ РФ, обязательно включающую в себя службу внутреннего контроля, а также соблюдать требования Центрального Банка Российской Федерации к наличию адекватной материально-технической базы, необходимой для осуществления уставной деятельности кредитной организации. Главный положительный момент такой ре-

⁷ См. официальное разъяснение ЦБ РФ от 27.08.01 г. №17-ОР "О реорганизации кредитных организаций в форме выделения" // Вестник Банка России. – 05.09.2001. - №55, Бизнес и банки. - 2001. - №38.

⁸ Указание Центрального Банка Российской Федерации от 24.06.99 г. №586-У "О минимальном размере уставного капитала для вновь создаваемых кредитных организаций, размере собственных средств (капитала) для банков, ходатайствующих о получении генеральной лицензии на осуществление банковских операций, а также для кредитных организаций, ходатайствующих об изменении вида с небанковской кредитной организации на банк" // Вестник Банка России. - 30.06.1999. - №38, Бизнес и банки. - 1999. - №28. (в ред. Указаний ЦБ РФ от 26.06.2001 №982-У, от 16.11.2001 №1053-У).

структуризации в том, что функциональные подразделения получают рыночную самостоятельность и начинают зарабатывать деньги не только внутри и за счет материнской организации, но и самостоятельно. При этом повышается оперативность принимаемых управленческих решений и ответственность за их качество.

Однако во многих случаях такие самостоятельные бизнес-единицы через некоторое время вновь стремятся к объединению, что считается позитивным процессом, поскольку в новые объединения принимаются организации, работающие эффективно и рентабельно, а другие остаются "за бортом". В этом случае реструктуризация путем разделения представляет собой промежуточный этап создания современной эффективно работающей организации.

Повышение эффективности структуры управления может быть достигнуто посредством применения *плавающих* организационных структур, что обеспечивает большую адаптивность управления и особенно важно в условиях быстро изменяющейся экономики. Основанием для смены организационной структуры управления может стать освоение новых направлений и видов деятельности, изменения в составе экономических и политических партнеров, выход на специфические сегменты рынка услуг, изменение правовой формы организации, введение новых информационных технологий управления и т.п. при плавающих организационных структурах особенно важно регулярное согласование задач, поставленных перед отдельным подразделением (сотрудником), и координация информационных потоков.

Совершенствование организационных структур управления и повышение требований к оперативности управления в условиях высокой конкуренции на финансовом рынке является предпосылкой разумного сокращения числа уровней управления. Подобное изменение организационной структуры должно предотвратить потери и искажения информации при передаче ее на каждый последующий уровень. К тому же этот подход хорошо согласуется с применяющимся в кредитных организациях авторитарным методом управления.

Осуществление рассмотренных и ряда других организационных преобразований, применимых к кредитным организациям, по мере совершенствования кредитно-банковской системы России находит все большее практическое применение, так как эти мероприятия в совокупности с другими стабилизационными мерами будут способствовать поддержанию платежеспособности и повышению ликвидности кредитных организаций, что, по нашему мнению, обязательно отразится позитивным образом на соблюдении интересов, как кредиторов и вкладчиков, так и отечественной банковской системы в целом.

Максимов К. В.

Влияние интеллектуального капитала на безопасность банка

Для нормального функционирования экономики любой страны необходима надежная банковская система. Очевидно, что ее стабильная работа определяется взаимодействием комплекса факторов, к важнейшим из которых относится обеспечение безопасности банка. Как известно, под безопасностью, как таковой, понимается состояние *защищенности* жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Соответственно, обеспечение безопасности банковской системы позволяет учесть интересы и отдельных граждан, и организаций, и общества в целом. Этим объясняется важность исследований, связанных с обеспечением безопасности банков, ее формами и методами, принципами и методикой оценки эффективности подобной деятельности.

Научный интерес представляет анализ воздействия на безопасность банка уровня подготовки его сотрудников: общетеоретической и профессиональной. Безусловно, данная подготовка оказывает воздействие на всю работу кредитного учреждения и, в конечном итоге, способствует выполнению им своих основных функций. В связи с этим в экономической науке профессиональные и иные знания принято относить к элементам *человеческого капитала*, наряду с другими подобными элементами - здоровьем, способностью к подвижности рабочей силы и др.

"Профессиональная составляющая", на наш взгляд, является основным, конституирующим его элементом человеческого капитала, именно она, в конечном итоге, определяет положение человека в обществе. Поэтому не будет преувеличением рассматривать "*интеллектуальный капитал*" личности, объединяя в этом понятии ее знания, умения, навыки, приобретенный опыт, жизненные установки и т.п.

Если можно вести речь об интеллектуальном капитале для отдельного человека, то возникает вопрос о возможности определения и исчисления интеллектуального капитала *организации* в целом (в нашем случае, банка). Можно ли под интеллектуальным капиталом организации понимать некую совокупность интеллектуальных капиталов ее сотрудников? Очевидно, что в каком-то приближении - да. Однако, в рамках организации происходит сложный процесс трудовых и межличностных отношений работников, когда знания, умения, навыки и т.п. одного из них вступают во взаимодействие со знаниями, умениями и навыками других, и результат таких взаимодействий неоднозначен. Под интеллектуальным капиталом банка понимается совокупность знаний, квалификации, умения и опыта отдельных работников (в том числе накопленные знания, оставленные бывшими работниками), интеллектуальной собственности, уникальной организационной структуры банка, обеспечивающая фор-

мирование и реализацию конкурентных преимуществ, повышение безопасности банка и эффективности его работы в целом..

В отличие от материальных активов, которые поддаются различным способам оценки их стоимости, для интеллектуального капитала пока не отработана надежная методика его исчисления. По своему экономическому содержанию "интеллектуальный капитал" более широкое понятие чем "интеллектуальная собственность", под которой понимают права на торговую марку, патенты, ноу-хау, авторские права. Элементы интеллектуальной собственности предприятия учитываются по статье "нематериальные активы", и существующие методики позволяют определять их стоимость.

Сложность оценки интеллектуального капитала состоит в том, что в него включается информация, "носителем" которой являются сотрудники организации (банка). Часто для оценки стоимости интеллектуального капитала организации, функционирующей в форме акционерного общества, поступают достаточно просто: рассчитывают балансовую стоимость акции (которая равняется доле собственных средств общества, приходящихся на одну акцию), и вычитают данную величину из рыночной стоимости акции. Считается, что полученная разность - ее называют goodwill - характеризует стоимость интеллектуального капитала. Однако метод goodwill достаточно условен в целом и вообще не применим для предприятий иных, нежели акционерная, организационных форм предпринимательства. Да и для акционерных обществ необходимость учета способом goodwill возникает, как правило, при покупке компании, когда цена покупки превышает балансовую стоимость ее активов.

Так ли важен интеллектуальный капитал для банков в современных условиях? В конце XX века мир вступил в эру новых информационных технологий. Широкое внедрение компьютерных технологий меняет традиционно сложившуюся систему производственных отношений в банках: введена электронная система платежей и межбанковских расчетов, появилась возможность взаимодействия с банками на территории иных государств в режиме реального времени, унифицированы и формализованы кассовые операции и т.п. Новые технологии позволяют повысить доходность банковского бизнеса, что дает возможность получать и использовать дополнительные средства для увеличения инвестиций в интеллектуальный капитал банка. В результате появляется обратная положительная взаимосвязь - чем выше интеллектуальный капитал банка, тем значительней его прибыль, которая, в свою очередь, вновь способствует наращиванию интеллектуального потенциала.

По оценкам аналитиков компании Arthur Andersen объем знаний, которыми располагает человечество, удваивается каждые 5 лет, а в 2020 году знания человечества будут удваиваться каждые 72 дня. Потенциальную возможность увеличения эффективности интеллектуального ка-

питала пытаются оценить с помощью разработки специальных методик. Так, согласно исследованиям компании GartnerGroup, современные технологии управления знаниями способны уже сейчас дать 20-процентное повышение продуктивности работы организаций.

Эффект воздействия интеллектуального капитала на продуктивность деятельности организации специфичен, так как знания, опыт, навыки по своей природе отличаются от других ресурсов. Использование в производстве обычных ресурсов подразумевает их отчуждение от прежнего собственника. Знания, являющиеся основным элементом интеллектуального капитала, не отчуждаемы от их носителя и самовоспроизводятся. Передача знаний от одного субъекта другому обогащает обоих и, кроме того, увеличивает возможность их распространения. Это обуславливает и возможность накопления знаний в любой организации, в том числе в банке, даже с учетом ухода из нее отдельных работников.

Другая особенность интеллектуального капитала в том, что знания не имеют ограничений в пространстве. Если организация (в нашем случае - банк) передает интеллектуальные ценности, то от этого общий объем ее интеллектуального капитала, как правило, не уменьшится.

Существуя вне пространства, отдельные виды знаний порою более подвержены воздействию времени, чем иные капитальные ресурсы. Так, совет технического аналитика приобрести определенную ценную бумагу может оказаться бесполезным или вредным уже через несколько часов в случае резких изменений на рынке.

Интеллектуальный капитал определенным образом воздействует на безопасность банка. Безопасность банка представляет собой особую область использования интеллектуального капитала. Безусловно, востребованность интеллектуального капитала в этой сфере должна быть связана с различными направлениями банковской безопасности и их обеспечением. К основным направлениям деятельности по ее обеспечению обычно относят:

- обеспечение *физической безопасности* отдельных сотрудников банков и помещений банков. Здесь требуется постоянное совершенствование систем охраны, в том числе с использованием технических средств, исключающих проникновение посторонних лиц в режимные подразделения банка;

- экономическая безопасность* - система мероприятий по предотвращению выдачи кредитов ненадежным заемщикам, по исполнению обязательств клиентами банка, по вскрытию фактов использования похищенных и поддельных документов, фальшивых купюр и т.п.;

- пожарная безопасность*,

• *информационная безопасность* - система защиты информационных технологий, предотвращение сбоев электронных систем и недопущение несанкционированного доступа к ним посторонних лиц;

• *внутренняя безопасность* - предотвращение фактов злоупотреблений со стороны сотрудников банка.

Как показывает практика, для банка основные последствия нарушений безопасности связаны с экономическими показателями его деятельности. Так, несоблюдение на должном уровне *физической безопасности* оборачивается потерями вследствие разбойных нападений на помещения и сотрудников банков (чаще инкассаторов). Об особой опасности подобных посягательств свидетельствует недавний факт нападения на инкассаторов Среднерусского банка, когда преступники завладели суммой свыше 1 млн. долларов США. Кроме того, иногда это приводит к человеческим жертвам.

За последние два года наблюдается значительное расширение объемов кредитования реального сектора экономики и населения, что обусловлено благоприятной экономической конъюнктурой, ростом доходов населения. Это вызывает необходимость проведения комплекса мер по обеспечению *экономической безопасности* банка. Основным элементом этой деятельности является проверка платежеспособности клиентов и постоянный мониторинг финансово - экономического состояния заемщика. При необходимости используются возможные меры по возврату просроченных ссуд.

В рамках *экономической безопасности* значительные усилия направляются также на недопущение случаев использования похищенных ценных бумаг, поддельных и просроченных платежных документов, фальшивых купюр.

В настоящее время отечественная банковская система представляет совокупность кредитных подразделений, связанных между собой компьютерными сетями. Практически все банки перешли на компьютерный способ обработки данных. В этих условиях особое значение приобретает обеспечение *информационной безопасности*, поскольку отдельные сбои в работе компьютерных сетей могут парализовать работу всего банка. Несанкционированный же доступ к электронным данным нарушает банковскую тайну, подрывает доверие клиентов, порой приводит к преступлениям. Кроме того, защита информации позволяет банку не терять свои позиции в конкурентной борьбе с другими кредитными учреждениями.

Значительный экономический урон наносит нарушение *внутренней безопасности* и, как следствие, злоупотребления со стороны сотрудников банков. Выражается это, в основном, в виде попыток использования служащими банка служебного положения в корыстных целях.

При кажущейся очевидности вывода о том, что более высокий общий и профессиональный уровень сотрудников банка должен способствовать повышению результативности его работы, многообразие складывающихся ситуаций значительно усложняет подобное заключение. Следует учитывать, что любое повышение квалификации требует от банковского служащего определенных затрат - и материальных, и моральных. Часто его обучение оборачивается затратами и для банка. Поэтому требуется найти оптимальный баланс инвестиций в интеллектуальный капитал банка.

Прежде всего, следует оценить тот *достаточный* объем знаний, которым должны обладать сотрудник банка для обеспечения безопасности по различным направлениям. Например, при обеспечении *физической безопасности* служащим инкассации достаточно пройти обучение на специальных курсах, владеть навыками стрельбы, вождения автомобиля. Более высокий уровень должны иметь специалисты, разрабатывающие и эксплуатирующие электронные охранные системы. Специфической совокупностью знаний должны обладать сотрудники кредитных и расчетных подразделений - от их профессионализма зависит *экономическая безопасность* банка. *Информационная безопасность* банка обеспечивается высококвалифицированными специалистами, уровень знаний которых необходимо постоянно поддерживать на должном уровне.

Другой важной проблемой является сохранение имеющегося интеллектуального капитала как в физическом смысле (удержание специалистов), так и технологическом плане (аккумуляция, сохранение, приумножение и т.п.). Как известно, банки чрезвычайно обеспокоены сохранением конфиденциальной информации, а увольнение специалистов оборачивается ее утечкой и определенными потерями. Можно предполагать, что уход квалифицированного сотрудника может повлечь для банка следующие основные проблемы:

- утечки инноваций в конкурирующие коммерческие организации;
- потери определенного объема знаний о передовом опыте в банковской сфере;
- нарушения отношений с клиентами и партнерами банка;
- возможных финансовых потерь.

Конечно, одним из основных факторов, удерживающих работников банка на месте, является их заработная плата. Проблема адекватного соотношения уровня квалификации сотрудника и получаемого им заработка присутствует в каждом трудовом коллективе. Зачастую именно стремление повысить уровень оплаты своего труда подталкивает служащих банка на повышение образования. Однако, спецификой человеческого ресурса является существенное воздействие на него внеэкономических факторов - часто причиной увольнения специалистов является не

низкая материальная оценка его труда, а "невыносимые условия в коллективе", "придирки руководства" и т.п. Поэтому, как отмечают многие специалисты, лучший способ управления интеллектуальным капиталом - сделать так, чтобы служащие были довольны. И руководство банка должно использовать все доступные способы, чтобы "привязывать" ценных специалистов к банку.

Если исходить из утверждения, что безопасность банка существенно зависит от объема его интеллектуального капитала, то очевидно, что банк должен определять стратегию дальнейшего наращивания объема знаний своих сотрудников. С этой целью необходимо прогнозировать развитие банковских услуг, оценить требуемый для этого уровень квалификации сотрудников и объем иных составляющих интеллектуального капитала, определить способы его повышения.

Банки в финансово-промышленных группах

В современных условиях необходима активизация работы банков с реальным сектором экономики.

В экономически развитых странах взаимодействие банковского и реального секторов определяется термином интеграция. В России интеграция банковского и промышленного капиталов вылилась в создание финансово-промышленных групп.

В настоящее время внешние и внутренние источники финансирования деятельности ФПГ и отдельных ее участников, достаточно ограничен и в большинстве своем сводится к обычному для российской экономики набору инструментов, применяемых при инвестировании в любое другое хозяйственное общество.

Во-первых, это **внешнее кредитование**. Это прежде всего коммерческий кредит банков. ФПГ или отдельный ее участник под гарантию банка группы, залог части своих активов или гарантирование со стороны третьих лиц способны получить такой кредит на условиях более выгодных, чем для любого другого заемщика. Льготная процентная ставка или льготные условия предоставления и возврата кредита возможны лишь в случае, когда заемщиком выступает крупная финансово-промышленная структура, располагающая значительными производственными мощностями.

Второй источник финансирования - это **внутреннее кредитование и перераспределение временно свободных ресурсов участников группы**. Помимо банковского кредита от банка, являющегося членом группы, имеется и возможность использования такого инструмента, как перераспределение финансовых ресурсов между участниками. Такое "кредитование" временно свободными средствами организуется обычно центральной компанией и исходит от высокорентабельного производственного предприятия. Однако на практике такого рода внутреннее финансирование встречается крайне редко, т.к. объемы временно свободных средств часто недостаточны для организации нормального инвестирования или интересы высокорентабельного предприятия превалируют над интересами группы.

Третьим источником является **традиционное государственное финансирование и разовые государственные инвестиции**. Ориентация финансово-промышленной группы на эти источники поступления средств не может рассматриваться изначально.

И, наконец, четвертый источник - это **использование ценных бумаг и долговых обязательств**. Выпуск и размещение ценных бумаг (акций, облигаций), а также вексельных и иных аналогичных обязательств, может быть эффективно только в том случае, если эмитентом их является ФПГ, имеющая в своем составе предприятия, "котируемые" на Западе: сырьевые производства и естественные монополии. Таким образом, ори-

ентация и на этот источник финансирования для большинства ФПГ невозможна.

Никакой банк не хочет подвергать свои вложения значительному риску и заинтересован в их обеспечении. При недостатке гарантий, а также информации, банк готов предоставлять кредит только предприятиям, которые ему хорошо известны, предприятиям, на которые он имеет механизм влияния.

Члены ФПГ для банка не являются обычными клиентами, хотя банк и выполняет обычные операции. Вся разница в том, что все участники финансово-промышленной группы выполняют единую программу. В рамках единой программы целью банка не является получить постоянного заемщика, а стать финансовым оператором группы. Таким образом, *банк получает возможность управления всеми финансовыми ресурсами группы, и, как следствие, выгода банка не от кредитования членов ФПГ под высокие проценты, а от управления всеми финансовыми потоками группы.*

Кредитуя предприятия-члены ФПГ, банк заинтересован в получении таких процентов по кредиту, которые будут по силам предприятию, не ставя его в такое положение, когда остановится производство из-за нехватки финансовых ресурсов. Наоборот, производство должно расширяться, предприятие должно приносить прибыль, часть которой придет в банк. Кроме того, банк выиграет от увеличения оборотов по текущему счету; эти средства можно опять пустить в оборот. И, безусловно, вернется кредит и проценты по нему, что даст доход банку. Иными словами, кредитуя эти предприятия, банк не должен рассматривать проценты по кредиту как свой единственный доход по данной операции.

Кредитуя членов своей группы банк задается вопросом о кредитоспособности заемщика, о его капитале, оборотах, возможном обеспечении кредита. Но в отличие от случайного кредитования, банк на многие вопросы может ответить сам. Кроме того, в портфеле предприятия может быть много ценных бумаг самого банка или менеджеры банка могут входить в руководящий состав предприятия. В этом случае кредитный риск уменьшается, хотя, и не исчезает совсем.

Выступая кредитором, банк не только кредитует все звенья ФПГ, но и осуществляет мониторинг всех внутренних платежей и потоков. Это позволяет группе в целом мобильно и централизованно управлять и контролировать свои средства. А значит и более эффективно функционировать в условиях конкуренции и извлекать наибольшую прибыль.

Другим вариантом финансирования ФПГ - является инвестиционная деятельность банка.

Инвестиционная деятельность банков в рамках групп включает в себя торговые операции с акциями и долговыми инструментами; корпоративное финансирование - сделки по слиянию-поглощению; размещение эмиссий; поиск стратегического инвестора. Появляется возможность ис-

пользования всего набора инструментов: эмиссия дополнительных акций, облигаций и других долговых обязательств, частные размещения, муниципальное финансирование конкретных инвестиционных проектов.

В современных условиях, кредитование инвестиционных проектов относится к наиболее рискованным вложениям; использование собственных средств банков в качестве инвестиций на льготных условиях возможно только на основе реструктурирования собственности участников финансово-промышленных групп. В этих условиях банки, увеличивая свою информационную базу, а следовательно, повышая прогнозируемость ситуации на предприятии, улучшают возможность контроля за выполнением кредитных и иных обязательств.

Банкиры в рамках ФПГ стремятся наладить действенный контроль над менеджментом, денежными потоками, оборотами по счетам, а это значит, что вероятность возврата выданных кредитов будет на порядок выше, чем при кредитовании посторонних заемщиков. Акционерный контроль над предприятиями банки рассматривают как "трамплин" для расширения их влияния на рынках лизинговых, факторинговых, страховых и прочих финансовых услуг.

Работая в структуре ФПГ, банки получают дополнительные возможности:

I. Увеличить свою финансовую базу за счет расширения клиентуры.

II. Удерживать максимальное количество финансовых средств за счет открытия расчетных счетов всех предприятий — членов группы. Отсутствует необходимость отсылки средств с корреспондентского счета при расчетах между предприятиями — членами группы.

III. Привлечь в свои активы значительные дополнительные средства за счет контроля за всеми ресурсами группы.

IV. Расширить спектр финансовых услуг, активно используя максимально возможное количество банковских операций, схем расчетов и финансовых инструментов.

V. Повысить уровень кредитоспособности (объем предоставляемых кредитов) и их возвратность.

VI. Сформировать кредитный и инвестиционный портфель банка с пониженной степенью риска.

VII. Повысить информированность о финансовом состоянии, движении средств и ожидаемых платежах клиентов.

Услуги, "которые банк предоставляет предприятиям — членам своей группы, не являются чем-то необычным. Наоборот, это обычные банковские услуги, но предоставляемые с особой тщательностью. Вся разница в том, что это не набор несвязанных банковских действий и операций, как в случае обслуживания отдельных клиентов, а реализация единой финансовой концепции. Поэтому операции банка должны рассматриваться во взаимосвязи с воздействием на производство, которое они обеспечивают финансами.

Сегодня задачи банка, обслуживающего ФПГ в России, можно сформулировать так:

1. Обеспечение расчетных операций.
2. Аккумуляция всех финансовых ресурсов внутри группы.
3. Обеспечение необходимыми ресурсами - инвестирование.
4. Постоянный поиск и подбор финансовых инструментов, максимально удовлетворяющих потребности предприятий-членов ФПГ в конкретный момент времени.
5. Помощь в подготовке и проведении эмиссий, авалирование и акцептование ценных бумаг ФПГ.
6. Поиск потенциальных российских и зарубежных инвесторов, предоставление им гарантий.
7. Обеспечение информационными, маркетинговыми и другими дополнительными услугами.

Конкретные схемы работы банка диктуются:

- реальными экономическими условиями функционирования ФПГ;
- схемой построения ФПГ;
- ее организационной структурой;
- количеством входящих в группу предприятий и их специализацией;
- масштабами необходимой работы по концентрации основных денежных потоков;
- приоритетами осуществления инвестиций из аккумулированных банками источников;
- потребностями в трасте, также осуществляемом преимущественно банками, и многими другими факторами.

Благодаря вхождению кредитно-финансовых институтов и особенно банков в ФПГ достигаются стратегические выгоды, связанные, в первую очередь, с повышением мобильности развития и реализации экономического потенциала всей группы.

Состав, структура и форма управления каждой конкретной группы определяются индивидуально, на основе реального состояния производства. Однако чаще всего можно выделить две позиции банка как внутреннего финансового института ФПГ:

1. Первая заключается в выполнении им функций так называемого "карманного" банка. Роль банка подчиненная, сугубо обслуживающая. Банк полезен только в управлении потоком наличности (cash flow) и ликвидностью предприятий-членов ФПГ. Может играть также незначительную роль в инвестициях. Подобный банк чаще небольшой, поэтому в выдаче гарантий, поиске иностранных инвесторов, маркетинговых и информационных услугах роль крайне мала.

2. Вторая заключается в выполнении банками роли финансового центра группы, т.е. банк становится в центре всех финансовых потоков ФПГ и единолично руководит ими. Именно банк осуществляет финансовый

менеджмент ФПГ в целом, руководит деятельностью всех остальных финансовых институтов, если они имеются. Банк действует в группе как компетентный советник и партнер. Чаще всего именно банк является инициатором организации ФПГ и стоит в самом центре создания.

Именно вторая позиция является более значимой.

Исходя из роли банка в ФПГ, можно предположить основные тенденции дальнейшего развития современных российских групп.

Банковские группы, в случае направленной коррекции законодательства, продолжают свое развитие и превратятся в диверсифицированные банковские индустриальные группы. Следует отметить, что, в основном, членами этих групп будут, вероятно, высокоприбыльные, экспортно-ориентированные промышленные предприятия.

Группы, имеющие в своих структурах мелкие («карманные») банки переродятся в интегрированные промышленные группы, но с холдинговой системой построения. Ведущую роль в них будут играть либо экспортно-ориентированные предприятия, либо интеллектуально ориентированные структуры - конструкторские бюро, научно-производственные объединения. Банки же в ФПГ будут или акционерно зависимы от предприятий-лидеров групп, или будут являться равноправными партнерами на основе взаимопроникновения.

Выявленные тенденции места и роли банков в современных российских ФПГ могут быть учтены в деятельности филиалов СБ РФ.

Типы бюджетных центров в банке и их использование в методах внутреннего хозрасчета

Выделение бюджетных центров в банке.

Важнейшую роль в организации внутреннего хозрасчета банка играет выделение бюджетных центров. В редакции других авторов это бизнес-центры, центры ответственности, центры учета. В периодической и научной литературе, как правило, эти термины используются для банков и предприятий применительно к определенной группе структурных подразделений, но далеко не всегда смысл этих понятий идентичен. Для целей настоящей статьи используется термин «бюджетный центр».

Бюджетный центр банка - обособленное формирование (подразделение или бизнес-проект) внутри кредитной организации, которое может инициировать доход и/или расход банка или их формировать.

Каждый из бюджетных центров обладает одними ресурсами и нуждается в других. Иногда потребности в ресурсах и их наличие в конкретном центре частично или полностью совпадают, однако, в большинстве случаев нет. Специалисты в области бюджетирования выделяют следующие виды бюджетных центров (см. табл. 1).

Таблица 1

Виды бюджетных центров

	Источник/ автор	Виды бюджетных центров
Бюджетирование в банке	Ашкинадзе А. (консалтинговая компания ТрастКонто)	Центры прибыли, центры затрат, центры инвестирования, центры инфраструктуры (объединяющие общепанковские расходы)
	Чаусов В. (компания Intersoft Lab.)	Центры прибыли, центры затрат, центры финансовой ответственности
	Смирнов А. (Москомприватбанк)	Активные центры, пассивные центры, активно-пассивные центры
	Тютюнник А. (Диасофт КОНСАЛТИНГ)	Центры прибыли, центры затрат, центры привлечения
Бюджетирование на предприятии (справочно)	Приказ Минэкономики № 118 от 01.10.97	Центры затрат, центры прибылей, центры выручки, центры инвестиций

Если центры выделены по критерию возникновения доходов и затрат в них, то теоретически может существовать три вида бюджетных цен-

тров: центры доходов, центры расходов и центры, где возникают и доходы, и затраты. Однако реально бюджетных центров будет только два вида, поскольку чисто доходных центров существовать не может – всегда будут существовать административно-хозяйственные расходы (зарплата, затраты на канцелярию, оргтехнику и т.д.) Если же в качестве критерия разграничения выступает финансовый результат центра (доходы за вычетом затрат), то, очевидно, должны выделяться только центры прибыли и центры убытка. Прочие же виды бюджетных центров выделяются по другим критериям. Использование терминов “центры прибыли” и “центры затрат” в качестве парных, с нашей точки зрения, не вполне корректно, поскольку прибыль является финансовым результатом деятельности, а затраты – условием его формирования.

Представляется целесообразным выделение в структуре банка бюджетных центров по критерию привлечения или размещения ими финансовых ресурсов. Таких бюджетных центров можно выделить четыре (см. табл. 2):

Таблица 2

Виды бюджетных центров банка

Привлечение	Размещение	Наименование бюджетного центра
да	да	смешанный центр
нет	да	центр размещения
да	нет	центр привлечения
нет	нет	центр поддержки

Смешанные центры – бюджетные центры, процесс деятельности которых предполагает и размещение, и привлечение финансовых ресурсов. Такие центры чаще всего “замкнуты” в своих ресурсах. Очень часто в этой роли могут выступать определенные инвестиционные проекты или такие подразделения банка как, например, отдел межбанковского кредитования. Деятельность смешанных центров направлена на получение прибыли. На практике их финансовым результатом, тем не менее, может быть как прибыль, так и убыток.

Центры размещения – бюджетные центры, процесс деятельности которых направлен на размещение финансовых ресурсов банка (например, кредитное управление, фондовое управление). Чаще всего финансовым результатом таких центров будет прибыль, хотя на практике финансовый результат может быть и отрицательным (невозврат крупного кредита, падение рынка акций).

Центры привлечения – бюджетные центры, процесс деятельности которых направлен на привлечение финансовых ресурсов для банка (например, депозитный отдел, ОПЕРУ). Чаще всего финансовым результатом таких центров будет убыток, хотя бывают и исключения (расходы ОПЕРУ могут быть покрыты комиссиями за расчетное обслуживание).

Центры поддержки – бюджетные центры, процесс деятельности которых не предполагает размещения или привлечения финансовых ресурсов банка. К ним можно отнести вспомогательные бюджетные центры, деятельность которых направлена на оказание различных услуг и обеспечение нормального функционирования других центров, например, административно-хозяйственные, технические, транспортные отделы, секретариат. Финансовым результатом центров поддержки будет убыток.

Из приведенной типологии видно, что по специфике своей работы бюджетные центры стоят в заведомо неравных условиях с точки зрения получения прибыли и внутреннего хозрасчета банка. Однако для выполнения своих функций он не может отказаться от центров, которые не приносят прибыль. Кроме того, отказ от убыточных центров приводил бы к постоянной реструктуризации организационной структуры банка, что неэффективно. С точки зрения принятия адекватных управленческих решений перед руководством банка возникает проблема “справедливой” финансовой оценки каждого бюджетного центра.

Опираясь на практику работы российских банков, автор выделил два основных подхода к решению данной проблемы: использование трансфертного ценообразования и прямое распределение расходов между бюджетными центрами. Указанные подходы уже рассматривались в литературе, однако, необходимо уточнить их на основе несколько иной типологии бюджетных центров.

Трансфертное ценообразование в бюджетировании предполагает установление условных внутренних цен на финансовые ресурсы и услуги центров поддержки, по которым они будут распределяться между бюджетными центрами. При этом возникают некоторые вопросы.

Каков будет механизм перераспределения ресурсов?

Различные банки решают его по-разному. Многие из них создают специальное структурное подразделение с функциями типа казначейства, так называемый *внутренний банк*, который осуществляет внутреннюю покупку и продажу ресурсов и услуг бюджетным центрам. Взаимодействие между ними показано на схеме (см. схему 1).

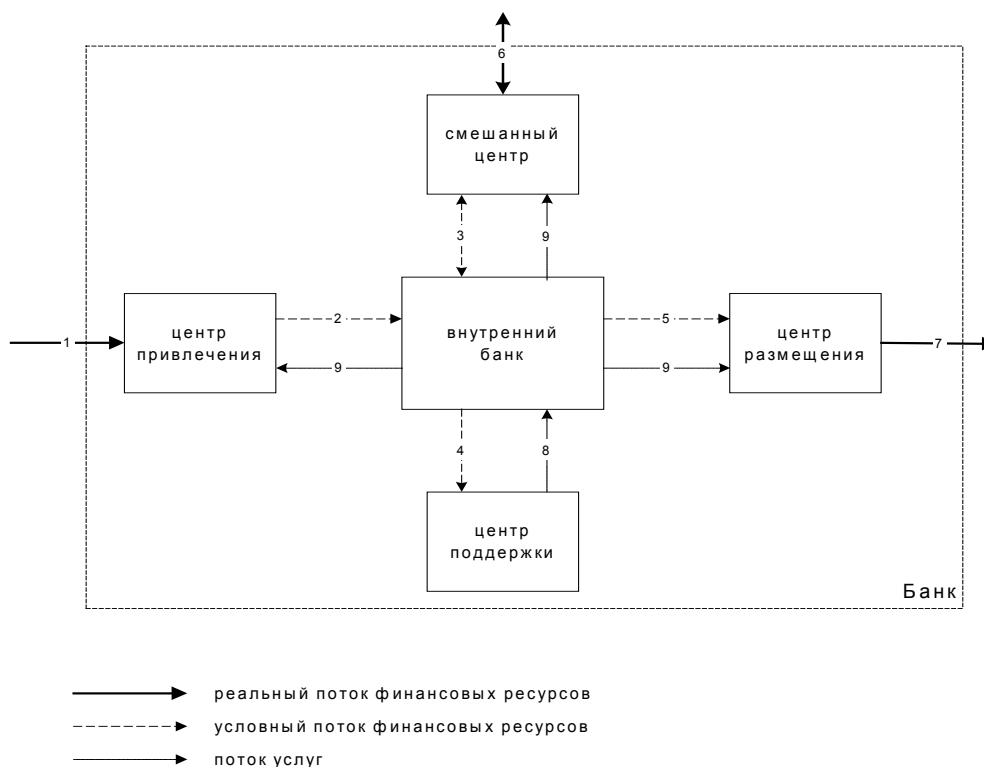


Схема 1. Распределение финансовых ресурсов и услуг между бюджетными центрами

с использованием внутреннего банка.

1 – реальное привлечение финансовых ресурсов на внешнем рынке центрами привлечения;

2 – условная продажа финансовых ресурсов внутреннему банку;

3 – условная покупка недостающих ресурсов и продажа излишков внутреннему банку;

4 – условное приобретение ресурсов у внутреннего банка;

5 – условная продажа ресурсов центрам размещения;

6 – реальное привлечение и размещение финансовых ресурсов смешанными центрами на внешнем рынке;

7 – реальное размещение финансовых ресурсов центрами размещения на внешнем рынке;

8 - условная продажа услуг внутреннему банку;

9 – условная продажа услуг внутренним банком.

Каждый банк может составить свою схему взаимодействия на основе его собственной структуры бюджетных центров.

Существует и другая схема взаимодействия между бюджетными центрами. Некоторые банки пользуются системой трансфертного ценообразования, но без создания специального “внутреннего банка”, то есть внутренняя покупка и продажа ресурсов осуществляется напрямую между бюджетными центрами (см. схему 2).

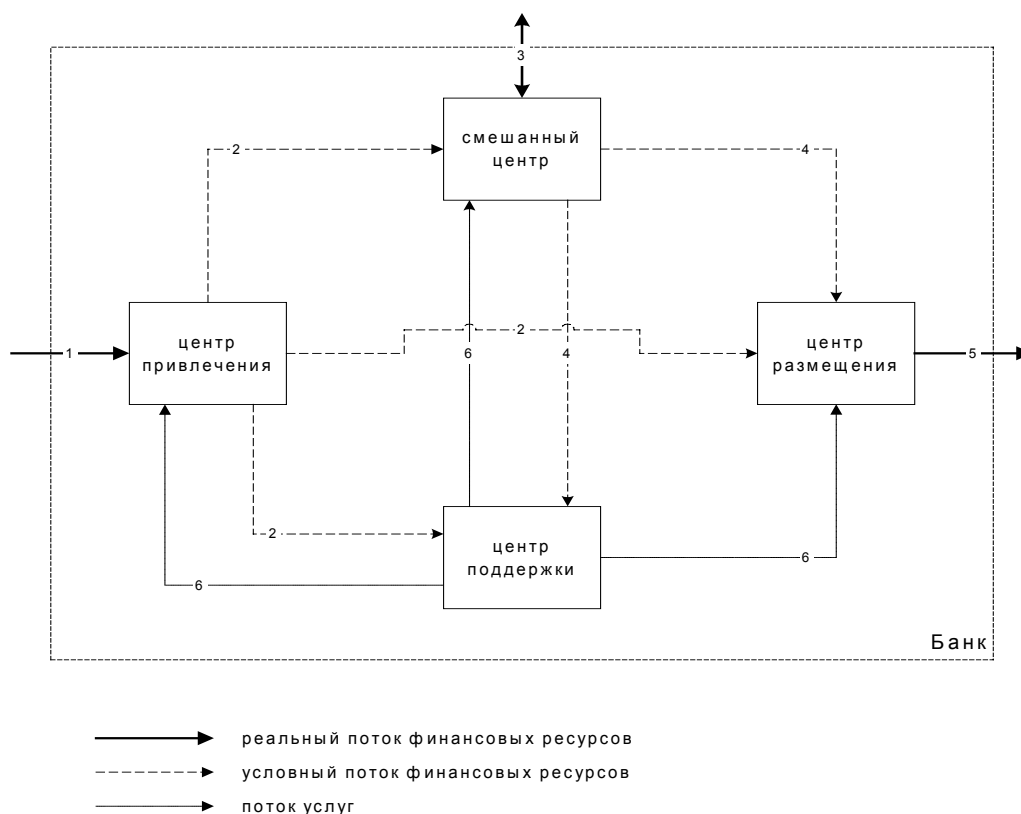


Схема 2. Распределение финансовых ресурсов и услуг между бюджетными центрами без использования “внутреннего банка”.

- 1 – реальное привлечение финансовых ресурсов центрами привлечения на внешнем рынке;
- 2 – условная продажа финансовых ресурсов другим бюджетным центрам;
- 3 – реальное привлечение и размещение финансовых ресурсов смешанными центрами на внешнем рынке;
- 4 – условная продажа финансовых ресурсов смешанными центрами;
- 5 – реальное размещение центрами размещения финансовых ресурсов на внешнем рынке;
- 6 – условная продажа услуг.

Нужно отметить, что на представленных схемах не отражены внутренние издержки бюджетных центров, например, заработная плата или представительские расходы, поскольку они несущественны для целей ценообразования (их необходимо будет учесть при расчете финансового результата). Итак, мы рассмотрели две схемы перераспределения ресурсов и услуг между бюджетными центрами при трансфертном ценообразовании. Теперь ответим на следующий вопрос.

Как устанавливаются трансфертные цены?

В существующей практике трансфертные цены в банке могут быть как фиксированными, механизм расчета которых закреплен внутриванковской инструкцией и одобрен бюджетным комитетом, так и договорными, которые определяются бюджетными центрами или внутренним банком индивидуально для каждой конкретной сделки. Устанавливать трансфертные цены могут: бюджетный комитет, внутренний банк и сами бюджетные центры.

В общем виде внутренние цены (*ВЦР* и *ВЦП*) могут рассчитываться по следующей методике:

$$ВЦР = ЦП + n, \quad \text{где} \quad (1.)$$

ВЦР – внутренняя цена размещения финансовых ресурсов или услуг,
ЦП – цена привлечения финансовых ресурсов на рынке (для центров поддержки – себестоимость услуги),

n – наценка, определяемая субъектом.

$$ВЦП = ЦР - m, \quad \text{где} \quad (2.)$$

ВЦП – внутренняя цена привлечения финансовых ресурсов или услуг,

ЦР – цена размещения финансовых ресурсов на рынке (для центра поддержки – *ВЦР* услуги),

m – дисконт, определяемый субъектом.

При совершении каждой сделки $ВЦП = ВЦР$.

Очевидно, что стоимость ресурсов зависит от их объема и сроков привлечения, от среднерыночной доходности активных операций и множества прочих факторов. В каждом банке, где используется трансфертное ценообразование, существует своя методика определения наценок (*n*) и дисконтов (*m*), зависящая от субъекта их установления, структуры выделенных бюджетных центров.

В соответствии с приведенными схемами взаимодействия между центрами финансовый результат (*P*) деятельности бюджетного центра *n* (P_n) за отчетный период определяется следующим образом:

➤ для смешанного центра

$$P_n = \sum_{i=1}^m (ЦР_i \cdot ОР_i) - \sum_{j=1}^p (ВЦП_j \cdot ОР_j) + \sum_{k=1}^q (ВЦР_k \cdot ОР_k) - \sum_{l=1}^r (ЦП_l \cdot ОР_l) - И \quad (3)$$

➤ для центра размещения

$$P_n = \sum_{i=1}^m (ЦР_i \cdot ОР_i) - \sum_{j=1}^p (ВЦП_j \cdot ОР_j) - И \quad (4)$$

➤ для центра привлечения

$$P_n = \sum_{k=1}^q (ВЦР_k \cdot ОР_k) - \sum_{l=1}^r (ЦП_l \cdot ОР_l) - \sum_{j=1}^p (ВЦП_j \cdot ОР_j) - И \quad (5)$$

➤ для центра поддержки

$$P_n = \sum_{k=1}^q (ВЦП_q \cdot OP_q) - \sum_{j=1}^p (ВЦП_j \cdot OP_j) - И \quad \text{где:} \quad (6)$$

OP - объем финансовых ресурсов или услуг;

$И$ – внутренние издержки;

m – количество сделок по реальному размещению финансовых ресурсов;

p – количество сделок по внутреннему привлечению финансовых ресурсов и услуг;

q – количество сделок по внутреннему размещению финансовых ресурсов и услуг;

r – количество сделок по реальному привлечению финансовых ресурсов.

Рассмотрим основные достоинства и недостатки этой методики расчета.

Достоинства:

- ✓ устраняются качественные различия между видами бюджетных центров, которые не позволяют равноценно сравнивать их финансовые результаты между собой,
- ✓ появляется возможность создания механизма стимулирования работы бюджетных центров.

Недостатки:

- ✓ сохраняются потенциальные противоречия между стратегическим планом развития банка и интересами отдельных бюджетных центров;
- ✓ не исключена вероятность возникновения конфликта интересов между отдельными центрами;
- ✓ относительно сложным является механизм первоначального внедрения системы и последующей организации учета.

Распределение расходов согласно полученным доходам. Этот метод не так распространен, как предыдущий, тем не менее, используется на практике некоторыми банками. Суть метода состоит в поэтапном расчете финансовых результатов деятельности бюджетных центров и выравнивании их положения. Первоначально выделяют убыточные и прибыльные бюджетные центры, что вполне оправданно. Эффективность бизнес-центра в данном случае определяется в динамике на основе его показателей в течение нескольких бюджетных периодов. То есть, в соответствии с видом центра задача оптимизации сводится к минимизации расходов или к максимизации доходов многие банки на этом и останавливаются.

Думается, это недостаточно. Необходимо “восстановить справедливость” и выровнять положение бюджетных центров. Основная идея заключается в том, что суммарные финансовые результаты центров раз-

мещения и смешанных центров должны “поглотить” убытки центров привлечения и центров поддержки. Механизм “поглощения”, в зависимости от степени связанности бюджетных центров между собой может быть различным.

В обобщенном же случае данный механизм можно представить следующим образом. Все убытки центров поддержки пропорционально разносятся на финансовые результаты центров размещения и смешанных центров, а все финансовые результаты центров привлечения относятся только на центры размещения.

Таким образом, бюджетный результат смешанного центра n (Pc_n) будет равен

$$Pc_n = Pc_n \cdot \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^k Yn_i}{\sum_{j=1}^l Pp_j + \sum_{g=1}^m Pc_g}\right), \text{ где:} \quad (8.)$$

l – количество центров размещения;

m – количество смешанных центров;

k – количество центров поддержки;

Pc – финансовый результат смешанного центра;

Pp – финансовый результат центра размещения;

Yn – убыток центра поддержки.

Бюджетный результат центра размещения n (Pp_n) будет равен.

$$Pp_n = Pp_n \cdot \left(1 - \frac{\sum_{h=1}^p Ynp_i}{\sum_{j=1}^l Pp_j} - \frac{\sum_{i=1}^k Yn_i}{\sum_{j=1}^l Pp_j + \sum_{g=1}^m Pc_g}\right), \text{ где:} \quad (9.)$$

l – количество центров размещения;

m – количество смешанных центров;

k – количество центров поддержки;

p – количество центров привлечения;

Pc – финансовый результат смешанного центра;

Pp – финансовый результат центра размещения;

Yn – убыток центра поддержки;

Ynp – финансовый результат центра привлечения.

Как и при установлении трансфертных цен данный метод расчета имеет свои достоинства и недостатки.

Достоинства:

- ✓ метод позволяет руководству адекватно оценивать финансовые результаты деятельности бюджетных центров;
- ✓ сглаживает внутреннюю конкуренцию и возникновение конфликтов между центрами;
- ✓ метод достаточно прост для внедрения.

К недостаткам использования метода следует отнести отсутствие прямого стимулирования эффективности работы центров привлечения и центров поддержки, поскольку весь их убыток в любом случае покрывается положительным финансовым результатом других бюджетных центров.

Таким образом, предложенные подходы к организации внутреннего хозрасчета в банке на основе трансформации ценообразования и прямого распределения доходов и расходов позволяют использовать новые методы оценки бюджетных результатов, учитывающие специфику источников доходов и направления расходования средств для различных типов бюджетных центров в банке, что способствует повышению эффективности внутреннего хозрасчета, оптимизации управления финансовыми потоками.

Работа Сбербанка РФ с физическими лицами

Главными задачами первых лет деятельности СБ РФ в новых условиях стало сохранение целостности системы Банка, удержания позиций на рынке розничных банковских услуг и вкладов населения, создания современной материально-технической базы, обеспечивающей необходимые условия для обслуживания клиентов.

В 1996 г. Банк сформировал стабильную ресурсную базу, нарастил потенциал отделений и филиалов и с этого времени стал развиваться как универсальный коммерческий банк, в частности, развивая банковское обслуживание корпоративных клиентов с сохранением специализации и лидерства на рынке розничных услуг.

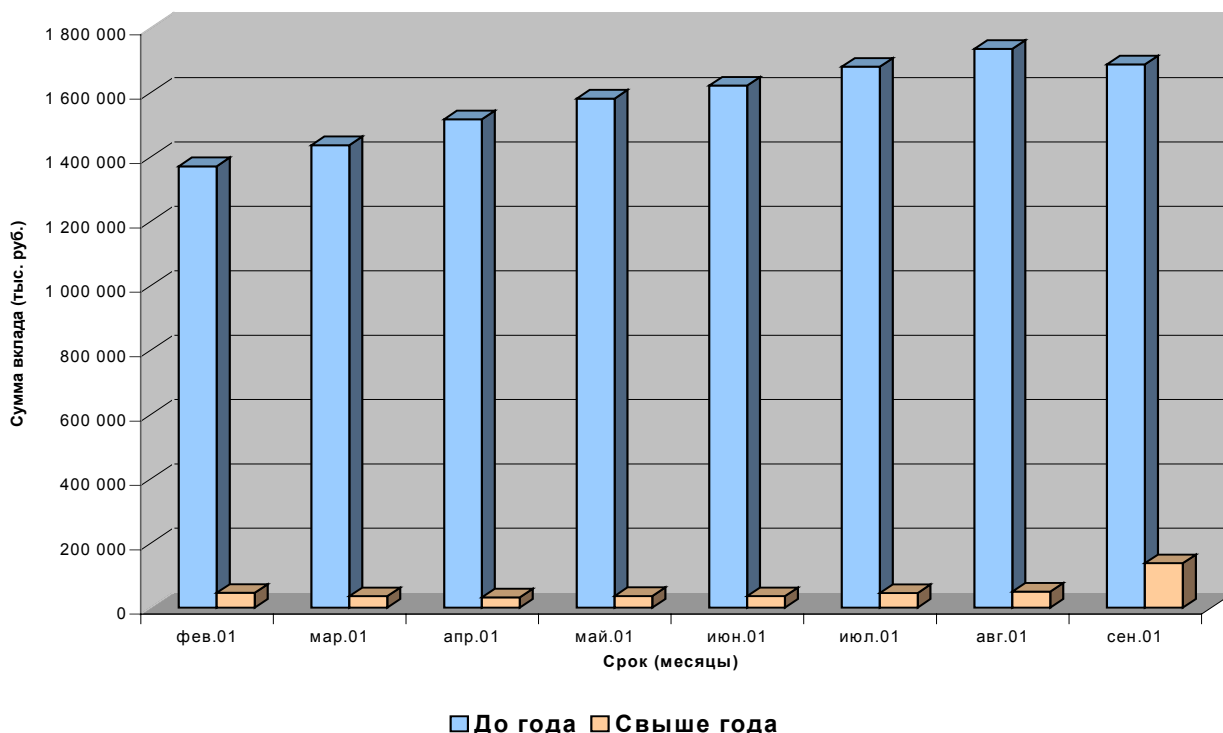
Вместе с тем Сбербанк России занимает особое место в банковской системе, поскольку его основной миссией является работа преимущественно с денежными ресурсами физических лиц. Кроме того, особенность банка заключается в контроле за его деятельностью со стороны государства, поскольку последнему принадлежит более 60% его уставного капитала. Необходимо заметить, что во многих зарубежных странах деятельность такого рода банков регулируется специальными банковскими законами, определяющими специфическую роль и место сберегательного банка или ссудосберегательных касс. К сожалению, подобного рода законодательное обеспечение деятельности Сбербанка в России до настоящего времени отсутствует и тем самым он по существу приравнен к другим коммерческим банкам.

По состоянию на начало 2002 г., Сбербанк обслуживал свыше 200 млн. счетов физических лиц и около 1,5 млн. счетов юридических лиц. Основной объем привлеченных средств составляют вклады населения - доля рублевых вкладов населения страны на рынке розничных банковских услуг в общем объеме, на сегодняшний день, достигла 87%, из них преобладающая часть рублевых вкладов (около 70 %), составляют пенсионные вклады, на втором месте счета до востребования для зачисления заработной платы и пособий.

Так, в Донском отделении Сбербанка России, за период 2001 г. (см. диаграмму №1), стабильно увеличивался объем денежной массы на банковских счетах, что отражает общую для Сбербанка тенденцию.

Диаграмма №1

Рост денежной массы по рублевым вкладам физических лиц в Донском отделении СБ РФ г. Москвы



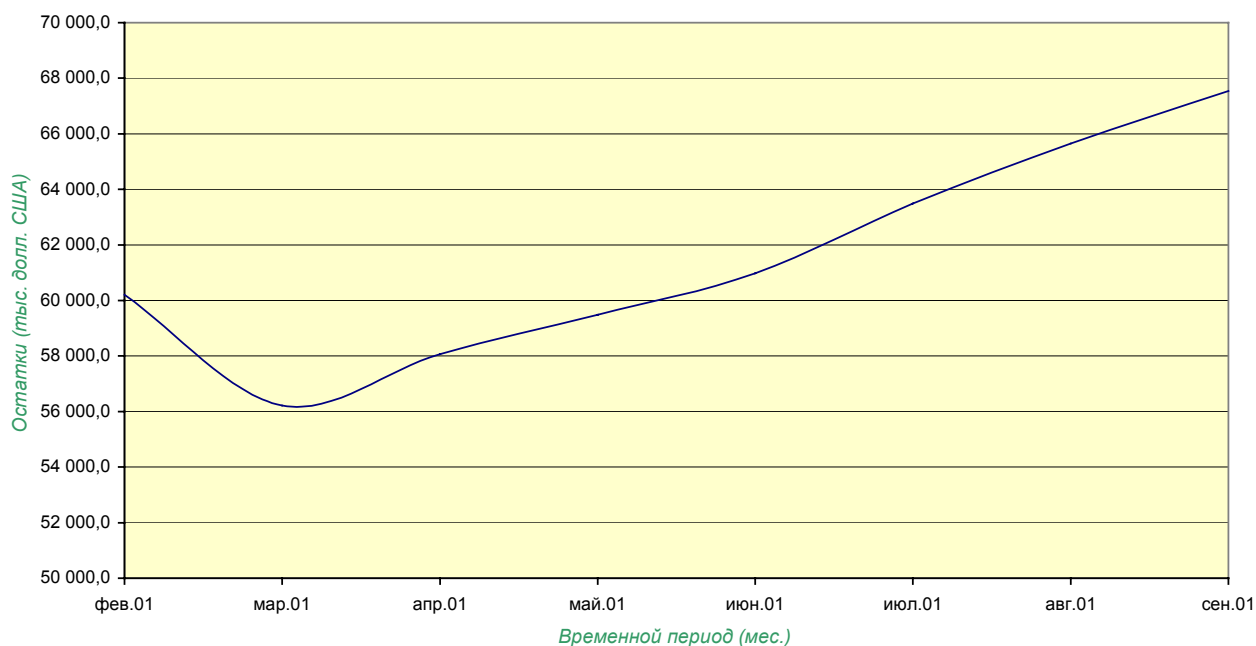
Безусловное выполнение обязательств перед клиентами в период кризиса 1998 г., конкурентные процентные ставки, а также накопленный опыт работы с населением позволяют рассматривать вклады как относительно стабильный источник формирования пассивов Банка, причем это касается в равной степени как рублевых, так и валютных вкладов. Покажем это на примере Донского отделения СБ РФ г. Москвы (см. график №1). Идет тенденция к снижению доли вкладов до востребования, вырос объем срочного привлечения, который в кризисный период показал себя как более устойчивый. Вместе с тем, возросла доля социально-ориентированных вкладов в общем объеме вкладов населения, что привело к увеличению стоимости привлеченных средств физических лиц.

Особый статус Сбербанка как монополиста на рынке банковских услуг в сочетании с государственным контролем за деятельностью Банка объективно сформировали основы взаимодействия с Правительством страны и региональными властями участия в обслуживании государственных программ и бюджетных потоков.

Во многих регионах Сбербанк России является единственным банком, который может предоставить комплексное банковское обслуживание и оказать существенную финансовую помощь в реализации инвестиционных и социальных программ региона.

График №1

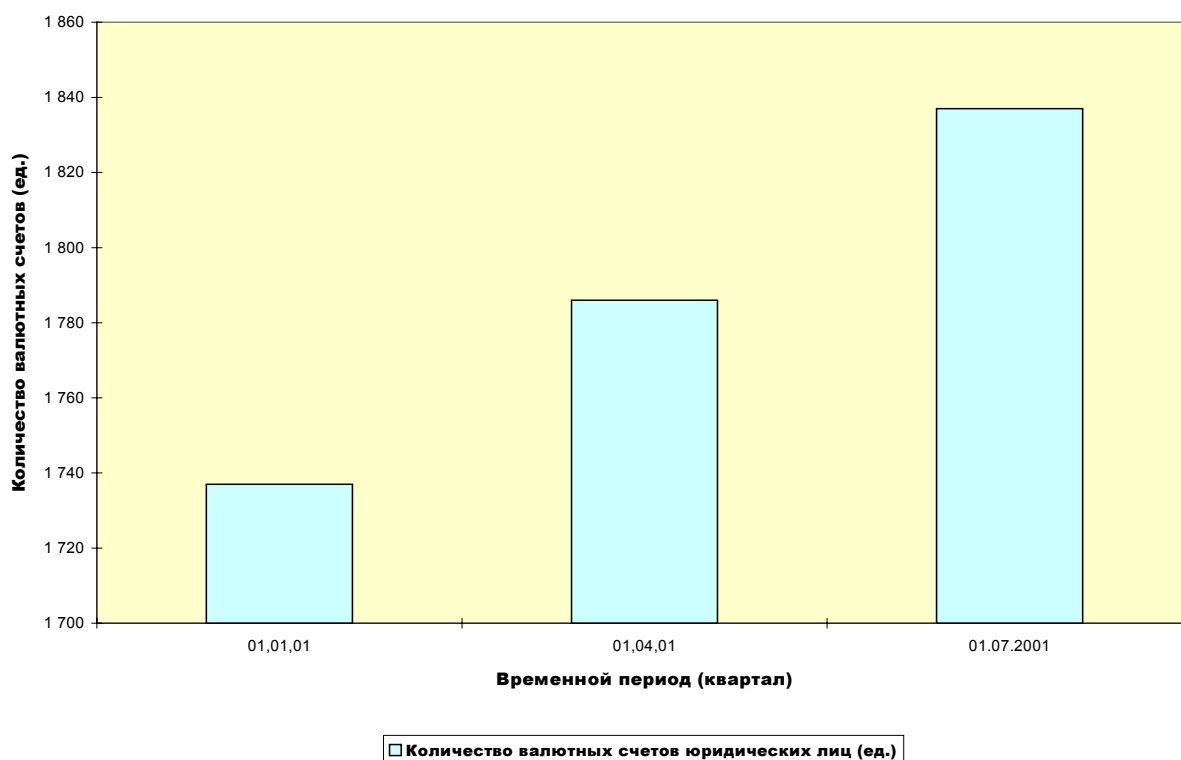
**Совокупный объем привлеченных денежных средств физлиц в валютные вклады
Донского отделения Сбербанка России г. Москвы**



Несмотря на большой отток денежных средств из банка в связи с закрытием текущих и бюджетных счетов муниципальных и федеральных организаций, в настоящее время в Сбербанке, в целом, наблюдается стабильный рост расширения клиентской базы юридических лиц. В известной степени точности это можно проиллюстрировать на данных по Донскому отделению (см. диаграмму №2). Доля Банка по привлечению корпоративных клиентов составляет около 25%, более 1 миллиона юридических лиц – клиенты Сбербанка России.

Потенциал Сбербанка России на рынке привлечения средств юридических лиц на текущий момент не исчерпан. Возможность комплексного обслуживания крупнейших предприятий страны, имеющих развитую региональную структуру, на всей территории России дает возможность закрепления большинства крупных корпоративных клиентов в СБ, а разветвленная сеть филиалов позволяет удовлетворить потребности в банковском обслуживании малого и среднего бизнеса.

Количество открытых валютных счетов юридическим лицам в Донском отделении СБ РФ г. Москвы



Имея такую богатую клиентскую базу, Сбербанк сформировал огромный ресурсный потенциал, который необходимо в полном объеме направить в виде инвестиций в реальный сектор экономики для увеличения рабочих мест и повышения доходов граждан. Кредитный портфель Банка сопоставим с параметрами федерального бюджета, это около 40% (27,5 млрд. рублей) кредитного портфеля России; на начало 2000 г. составил 46% от размещенных средств, превысив объем вложений Банка в государственные ценные бумаги. В объеме банковских кредитов, полученных населением страны, на долю Сбербанка России приходится более 20%. С одной стороны, цифра достаточно внушительна. Однако следует иметь в виду, что Сбербанк аккумулирует до 90% вкладов населения страны, что предполагает значительно более активную роль банка на рынке ссудного капитала физических лиц и малого бизнеса.

Кредитный портфель Банка превышает 30% общего объема кредитов, получаемых в стране юридическими лицами. Значительно сократились объемы межбанковских кредитов, которые на текущий момент представляют собой, в основном, инструмент управления краткосрочной ликвидностью. Последовательно наращивается участие Банка в сфере инвестиционного кредитования и проектного финансирования. Объем инвестиционных долгосрочных кредитов на начало 2000 года превысил 10,5 млрд. рублей и 320 млн. долларов.

Положительные тенденции в экономике создают основу для расширения банковских операций, позволяют Сбербанку России более эффективно использовать накопленную ресурсную базу, расширяют сферу возможных инвестиций, повышают потребность клиентов в получении качественных банковских услуг.

Вместе с тем, Сбербанк, как и любой коммерческий банк, функционирующий в едином для всех банков экономическом пространстве, стоит перед необходимостью решения ряда проблем. Являясь лидером рынка розничных услуг населению, банк, вместе с тем, не в полной мере использует возможности продажи пакетов комплексных услуг всем категориям граждан. Слабо реализуются конкурентные преимущества (собственная расчетная система, разветвленная сеть филиалов) и в работе Банка на рынке обслуживания юридических лиц. Отсутствие стратегии работы с определенными группами клиентов, разрозненность предоставляемых услуг и отсутствие разумного баланса между продажей стандартных видов услуг и индивидуальным обслуживанием, недостаточная гибкость тарифной политики и слабое развитие маркетинга не позволяют Сбербанку эффективно использовать имеющиеся возможности и требуют пересмотра. На наш взгляд, объемы оказываемых услуг не соответствуют месту Банка в банковской системе страны и могут быть существенно увеличены.

Не менее актуальной для Сбербанка является проблема совершенствования банковских технологий. С одной стороны, банк обладает технической вооруженностью, позволяющей ему успешно решать задачи сегодняшнего дня. С другой, - неоднородность развития телекоммуникационной инфраструктуры и систем связи регионов, различия в кадровом потенциале регионов затрудняют проведение Банком единой технологической политики и требуют дополнительных затрат на создание собственной технологической инфраструктуры, развитие собственной спутниковой системы связи. Прогнозируемое развитие Интернет-технологий может, как нам представляется, существенно ослабить конкурентные преимущества Банка в собственной технологической инфраструктуре и создать реальную угрозу увеличения риска его технологической неконкурентоспособности.

Совершенствование практики траста

В России широко использовать все многообразие совершенного траста мешает отсутствие полного законодательства о доверительном управлении имуществом. Банки вынуждены часто маскировать такие услуги под видом депозитных договоров, агентских и комиссионных соглашений, которые юридически более четко прописаны в части прав, обязанностей и гарантий сторон.

Серьезная потребность в передаче имущества в доверительное управление возникнет только тогда, когда это имущество по своим размерам достигнет таких масштабов и приобретет такие формы, что сам собственник не сможет квалифицированно распорядиться им. Вследствие того, что у большинства физических лиц в России нет такого имущества, это сдерживает развитие трастовых операций в том виде, в каком оно существует в западных странах. Те, кто уже сегодня обладает значительной собственностью, в целом не склонны прибегать к услугам банков, либо не доверяя банковской системе (синдром недоверия к банкам), либо не желая предоставлять банку какую-либо информацию о себе и способах формирования своей собственности.

Как свидетельствует западный опыт, трастовые операции связаны с управлением собственностью в виде крупных денежных фондов, недвижимости, но в первую очередь - в виде портфеля ценных бумаг. Поэтому, возможность и объемы осуществления банком трастовых операций находятся в прямой зависимости от становления отечественного рынка ценных бумаг.

В настоящее время траст, как мотивационный управленческий механизм, блестяще зарекомендовавший себя за рубежом, в России практически отсутствует. Сохраняется только несколько операций, осуществляемых в основном банками. В зависимости от их «калибра» и масштабов деятельности, объем таких сделок колеблется от нескольких десятков тысяч до миллионов рублей. Для сравнения, на Западе эта цифра исчисляется десятками триллионов долларов, а набор трастовых услуг составляет почти полторы тысячи, а у нас - менее десятка. Главным образом, это размещение средств на депозитах в других банках. Прямые и портфельные инвестиции через банки, финансовые и трастовые компании, а также операции через них на национальных и международных валютных, фондовых, кредитных рынках еще очень скромны. Сдерживает развитие жестко агрессивное законодательство в России, низкая (по представлениям инвесторов) доходность подобных операций, недостаток информированности, предприимчивости, деловой культуры и многое другое.

Подавляющая часть трастовых услуг приходится на несколько крупных банков. Большинство остальных не располагает для этого достаточными собственными ресурсами, диверсифицированной кредитной, инвестиционной, валютной политикой, широкими кооперационными связями с другими кредитно-финансовыми учреждениями и производствами.

Вследствие кризиса 1998 г. сумма активов, находящаяся в управлении коммерческих банков, значительно сократилась. Невостребованность клиентами в настоящее время такой банковской услуги, как доверительное управление имуществом, пока очевидна.

Несмотря на многие причины медленного развития трастовых операций, они имеют ряд преимуществ как для банка, так и для клиента:

- банк получает возможность распоряжаться капиталом клиента по своему усмотрению, но с учетом его интересов;
- снижение затрат за счет исключения средств, связанных с брокерскими операциями (затраты на поддержание связи с клиентом, постоянное консультирование клиента, отдельный учет движения денежных средств клиента в некоторых аспектах учета);
- получение возможности повысить мобильность капитала банка и его влияние на рынке трастовых услуг.

Все эти факторы приводят к повышению прибыли, получаемой коммерческими банками.

Перспективным для российской экономики является сотрудничество банков по линии трастовых операций с частными пенсионными фондами, которые создаются для реализации дополнительных пенсионных услуг населению помимо пенсий, выплачиваемых из государственного пенсионного фонда. Такие фонды также будут использовать услуги трастовых отделов коммерческих банков, доверяя последним свои средства в управление. Поскольку фонды обладают долгосрочными резервами, то они будут вкладывать их в ценные бумаги. Банки могут выполнять квалифицированные посреднические услуги по управлению портфелем ценных бумаг.

Одним из наиболее перспективных направлений развития трастовых операций в России может стать сотрудничество коммерческих банков с созданными в последнее время инвестиционными фондами. Для большинства индивидуальных инвесторов сейчас сложно инвестировать свои средства на фондовом рынке в силу отсутствия профессиональных знаний, поэтому они вынуждены обращаться за рекомендацией в кредитные институты. Это позволяет аккумулировать средства индивидуальных инвесторов и управлять ими с последующим инвестированием в различные ценные бумаги с целью минимизации риска и повышения дохода. Для обеспечения выгодности вложений банку необходимо найти оптимальные пропорции доходности, надежности и ликвидности портфеля купленных ценных бумаг.

Банк может быть также управляющим инвестиционным фондом. При этом фонд обязан заключать депозитарный договор с банком. Один и тот же банк не может выступать в качестве управляющего и депозитария. Если банк-депозитарий фонда, то он хранит все его денежные средства и ценные бумаги, проводит все расчеты и операции с ценными бумагами, ведет учет имущества, т.е. оказывает агентские услуги. Если банк выступает в роли управляющего фондом, тогда в его функцию входит управление всем портфелем ценных бумаг, включая инвестиционную политику.

В силу большого риска вложений на рынке ценных бумаг в обязанность управляющего входит диверсификация вложений в целях понижения риска. Для этого банк осуществляет сбалансирование вложений между различными видами ценных бумаг, реагирующих на конъюктуру рынка. Сотрудничество между банком и инвестиционным фондом взаимовыгодно. Фонд получает от банка квалифицированное и профессиональное управление ценными бумагами, а также гарантию эффективного и рационального использования средств. Если банк является депозитарием фонда, то он имеет низкие издержки и оперативность в обслуживании клиентов. Со своей стороны, банк получает комиссионные, управляя портфелем фонда, и может контролировать деятельность различных компаний.

Другим перспективным направлением развития трастовых услуг в РФ может быть посредническая деятельность по переводу средств с рынка ссудных капиталов, приносящая доход, и создание на этой базе ипотечных инвестиционных трастов. В этой области банки, учитывая постепенное развитие рынка недвижимости в стране, через свои траст-отделы могут оказывать консультационные услуги. Они направляют деятельность траста и дают советы по вопросам инвестиций в недвижимость. За такую деятельность банки получают комиссионные. В перспективе банки могли бы осуществлять управление имуществом по доверенности и завещанию по образцу западных стран. Однако это будет возможно лишь при дальнейшем развитии рыночных структур.

Профессор Старцев Н.Е., Аспирант Божко И.В.
Совершенствование практики факторинга

В настоящее время в России факторинг не достиг того уровня, который имеется в ряде стран с развитой рыночной экономикой. Распространение этой операции в нашей стране столкнулось с множеством трудностей и проблем, таких как:

- необходимой нормативно-правовой базы;
- в отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где фактор-фирма кредитует поставщика сразу в момент появления дебиторской задолженности, что обеспечивает ускорение оборачиваемости оборотных средств у поставщика, в России объектом факторинга признаются только «акцептованные платежные требования с извещением банка-плательщика о неоплате этих требований».

Акцепт способствует осуществлению контроля со стороны покупателя за соблюдением поставщиком договорной дисциплины, а также снижает риск банка, предоставляющего поставщику свои средства. При подобной форме расчетов осуществление факторинговой операции возможно только после получения акцепта со стороны плательщика, что не позволяет в полной мере использовать преимущество факторинга. Для снижения банковского риска необходимо предусматривать в факторинговом договоре высокий размер штрафа, взимаемого с клиента за выставление бестоварных или неправильно оформленных счетов;

- факторинг в банковской практике, как правило, сводится только к гарантированию платежей поставщику и (или) предоставлению плательщику так называемого платежного кредита. При этом совершенно игнорируются такие основополагающие принципы факторинга, как страхование поставщика страховой компанией от риска несвоевременной оплаты его платежных требований, кредитование в форме предварительной оплаты подобных требований, а также ведение учета отгруженных товаров и дебиторской задолженности;

- в настоящее время факторинг носит нерегулярный, разовый характер обслуживания. Банков, систематически предоставляющих факторинговые услуги, - единицы. Среди них специализируются на факторинге, пожалуй, только ИБГ «НИКойл»;

- сдерживающим фактором развития является также низкий уровень банковских технологий, недостаточная компетентность новых банков в области финансового анализа, оценки кредитоспособности клиента. С другой стороны, высокая задолженность предприятий привела к тому, что многие банки были вынуждены продлевать сроки расчетов и предоставлять связанным с ними предприятиям дополнительные средства, чтобы не фиксировать потери от займа в отчетах;

- все еще велика опасность неплатежей предприятий, что снижает привлекательность для банков факторинговых операций. В этом случае высок риск задержки или неоплаты дебитором поставщика выставленных платежных требований; а это может повлечь за собой снижение ликвидности банка. По-

этому, доля факторинговых операций в структуре активов банков чрезвычайно мала (менее 1% по банковской системе).

Решение этих проблем, по нашему мнению, возможно по нескольким направлениям:

во-первых, развитие международного факторинга. Потенциальный выход на международный рынок малых и средних предприятий-экспортеров приведет к повышению конкуренции, прежде всего неценовой, повышению доли экспорта на условиях открытого счета и, соответственно, к росту потребности в его факторинговом обслуживании;

во-вторых, развитие внутреннего факторинга за счет использования различных вариантов факторингового обслуживания, как на базе деятельности коммерческих банков, так и специализированных компаний (фирм);

в-третьих, диверсификация деятельности фактор-фирм. Помимо операций с долговыми требованиями, фактор-фирмы могут оказывать и консультационные услуги;

в-четвертых, использование фактор-фирмами современного программного обеспечения для анализа и оптимизации своих издержек, повышения качества обслуживания поставщиков и контроля за кредитом.

Для развития факторинга в России можно предложить следующее:

- с целью сокращения рисков, связанных с неплатежеспособностью должника, факторинговый отдел банка обязан тщательно изучать финансовое состояние потенциального клиента. Особое внимание следует обратить на показатели ликвидности баланса, состав и длительность дебиторской задолженности, возможность реализации выпускаемой продукции, конъюнктуру рынков сбыта, круг покупателей продукции будущего клиента и их платежеспособности;
- при сокращении риска неплатежеспособности должника целесообразно снизить процентные ставки по кредиту и за операционное обслуживание;
- предоставление услуг факторинга должно носить комплексный характер, т.е. осуществляться одновременно со страхованием поставщика от риска несвоевременной оплаты его платежных требований, ведением учета отгруженных товаров, дебиторской задолженности поставщика, полным бухгалтерским обслуживанием, юридическим консультированием, информационным обеспечением, транспортным и рекламным обслуживанием;
- специфика факторинговых операций требует наличия в организационной структуре банков соответствующего отдела и квалифицированных кадров.

Успех распространения факторинговой деятельности будет зависеть не только от общей экономической ситуации в стране, но и от интенсивности исследовательского поиска в области методологии банковского дела, от того, насколько активно будут происходить популяризация и усвоение теории и практики факторинга.

Банковская ликвидность и ее значение для клиентов банка

Экономика любой страны не может функционировать и развиваться без стабильной и устойчивой банковской системы. Обслуживая деятельность предприятий, банк призван обеспечивать бесперебойное и непрерывное движение их средств, осуществлять текущие платежи, отвечать по всем своим обязательствам в полном объеме и в срок. Малейшее нарушение в работе одного банка, может негативно отразиться на всей банковской системе. Прекращение платежей одним банком может вызвать панические настроения его клиентов, что послужит массовому оттоку средств из других кредитных организаций. В результате неблагополучные банки, имеющие финансовые затруднения, могут вообще прекратить свою деятельность, а вместе с ними пострадают и их клиенты.

Становится очевидным, что в надежности и финансовой устойчивости отдельных кредитных организаций и банковской системы в целом, заинтересованы все субъекты экономики. Ведь финансовая устойчивость банка в основном определяется его ликвидностью, его способностью своевременно и полно выполнять свои долговые и финансовые обязательства перед всеми контрагентами, не зависимо от рыночных условий и конъюнктуры рынка.

Нужно отметить, что понятие "банковская ликвидность" многими экономистами трактуется по-разному, и четкого определения нет. Так, одни экономисты считают, что ликвидность банка это его возможность своевременно и полно обеспечить выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед контрагентами, что определяется достаточным собственным капиталом, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков.¹ Другие экономисты определяют понятие банковской ликвидности, как способность банка удовлетворять своевременно требования своих вкладчиков и других кредиторов.²

Во многих законодательных документах ЦБ РФ содержатся положения, относящиеся к ликвидности (по ее управлению, анализу и т.п.), но определение самого понятия "банковская ликвидность" дается только в Инструкции №1 - "Под ликвидностью понимается способность кредитной организации обеспечить своевременное выполнение своих обязательств".

Ликвидность банка может рассматриваться как "запас", то есть степень возможности реализации активов по их балансовой стоимости для исполнения обязательств, либо как "поток", то есть способность исполнять в срок свои обязательства за счет погашения требований. В связи с

¹ Банковское дело /Под ред. В. И. Колесникова и Л. П. Кроливецкой -М.: Финансы и статистика, 2000г.

² Банковское дело: стратегическое руководство -М.: Консалтбанкир, 1998г.

этим, в мировой практике сформировалось два подхода к оценке ликвидности. Первый подход базируется на статических методах, которые в свою очередь основываются на системе относительных показателей, позволяющих оценить ликвидность на конкретный момент времени. На любую необходимую дату делается срез всех операций по активу и пассиву, и на основе их анализа определяется возможность исполнения банком всех обязательств на данную дату. К ним относятся все "коэффициентные" методы регулирования ликвидности, в том числе обязательные нормативы установленные ЦБ РФ, американская система CAMEL, метод Иванова В. В. и пр.

В основе второго подхода лежат динамические методы оценки. Это более сложные методы, так как ликвидность банка оценивается с позиции движения его средств. Эти методы учитывают не только возможность банка обратить менее ликвидные активы в более ликвидные, но и способность получать кредит и обеспечивать приток наличных денег от операционной деятельности. Эти методы учитывают интенсивность движения средств в банке, позволяют оценить потребность кредитной организации в ликвидных средствах. Наиболее распространенным и более эффективным методом является метод источников и использования средств (управление разрывом ликвидности), предполагающий расчет объема ликвидных активов на основе изучения денежных потоков по всем договорам и сделкам банка.

Почти все методы, как международные, так и отечественные, базируются на двух китах – собственном капитале и относительных показателях – ликвидности, достаточности капитала, прибыльности и т.п. Выбор того или иного метода оценки ликвидности определяется рядом причин:

- учетом интересов субъектов, заинтересованных в оценке ликвидности: вкладчики, кредиторы, акционеры банка, Центральный Банк, руководство банка, независимые эксперты и т.п.;
- качеством информационной базы, характеризующей деятельность банка;
- приемлемостью использования того или иного метода на практике в современных условиях деятельности коммерческих банков.

Учитывая специфику расчетов интегрированных показателей банковских рейтингов, публикуемых в СМИ, на наш взгляд, делается невозможным проводить корректный анализ на базе известных методов оценки ликвидности, таких как метод В. В. Иванова и В. С. Кромонава. Поэтому предлагается методика оценки ликвидности, включающая в себя более обширную группу показателей.

Всего рассчитывается 14 показателей по каждому банку. Все показатели распределены по трем группам: показатели ликвидности, показатели надежности и показатели прибыльности. По основным показателям

устанавливаются контрольные значения, учитывающие требования проводимого анализа. По тем кредитным организациям, которые отвечают установленным требованиям, дополнительно проводится более углубленный анализ, по результатам которого определяется самый надежный банк.

1. Показатели ликвидности

Первая группа представлена пятью показателями, характеризующими состояние ликвидности банка. Первый показатель ликвидности (Пл1), рассчитывается следующим образом:

$$\text{Пл1} = (\text{ликвидные активы/чистые активы}) * 100$$

Он показывает, какая доля ликвидных активов в общем объеме чистых активов банка. Если этот показатель низкий, то это означает, что банк осуществляет рискованную деятельность и его активы сформированы из долгосрочных вложений. Чем выше этот показатель, тем лучше.

Следующий показатель ликвидности (Пл2), определяет способность банка покрывать все существующие обязательства за счет ликвидных активов. Если все обязательства банка рассматривать как средства клиентов до востребования и краткосрочные вложения, то данный показатель будет являться нормативом ликвидности Н3.

Показатель (Пл2) рассчитывается следующим образом:

$$\text{Пл2} = (\text{ликвидные активы/суммарные обязательства}) * 100$$

По каждому банку, для данного показателя рассчитывается контрольное значение (Плк). Показатель (Плк) необходим чтобы сразу отсеять те банки, значение (Пл2) которых ниже контрольного.

Расчет контрольного показателя осуществляется с учетом ряда допущений:

1. Учитывая особенности формирования банками пассивов, предлагается все срочные обязательства рассматривать как краткосрочные. Во-первых, доля долгосрочных вкладов в банках незначительная. Во-вторых, основная масса привлеченных средств, сформирована за счет средств физических лиц.
2. Учитывая требования Центрального Банка к кредитным организациям по формированию ликвидности, а именно, высоколиквидных активов должно быть не менее 20% от объема всех средств до востребования, а ликвидных не менее 50% от объема всех

срочных обязательств до 30 дней³, можно вывести следующую формулу расчета (Плк):

³ Норматив Н2 представляет собой отношение высоколиквидных активов к обязательствам до востребования, а норматив Н3 - отношение числителя Н2 + ликвидные активы (наступление требований по которым в ближайшие 30 дней) к знаменателю Н2 + краткосрочные обязательства. Мин. Значения Н2 и Н3 - 20 и 70. То по обязательствам до востребования - 20%, по обязательствам краткосрочным - 70-20=50.

$$Плк = \left[\frac{\text{Обязательства до востребования}}{\text{Суммарные обязательства}} \cdot 0,2 + 0,5 \cdot \frac{\text{Срочные обязательства банка}}{\text{Суммарные обязательства}} \right] \cdot 100$$

Этот коэффициент показывает необходимый объем ликвидных средств, который должен быть создан кредитной организацией.

Третий коэффициент этой группы (Пл3) показывает какова доля высоколиквидных средств, а именно, средств на корсчете в ЦБ в общей структуре чистых активов. Чем больше этот показатель, тем выше мгновенная ликвидность банка. Если этот показатель приближен к нулю, то банк осуществляет слишком рискованную деятельность, размещая все свободные средства в прибыльные активы.

Рассчитывается (Пл3) следующим образом:

$$\text{Пл3} = (\text{средства на корсчете в ЦБ/чистые активы}) \cdot 100$$

Следующий показатель (Пл4) рассчитывается по формуле:

$$\text{Пл4} = (\text{вложения в госбумаги/работающие активы}) \cdot 100$$

Он показывает, какую долю в структуре рабочих активов занимают вложения банка в государственные ценные бумаги. Этот показатель имеет двойной экономический смысл.

С одной стороны, если рассматривать государственные ценные бумаги как высоколиквидный работающий актив, то (Пл4) показывает наличие в банке запаса ликвидности (в расчет ликвидных активов госбумаги не входят). Этот запас не только приносит определенный доход банку, но и дает возможность восполнить образовавшийся дефицит ликвидности мгновенно и без потерь.

С другой стороны, как показала практика, эти высоколиквидные активы могут в один момент оказаться неликвидными, а значит, существует определенный риск потери ликвидности. Тогда показатель (Пл4) будет отражать уже не способность банка мгновенно восполнить ликвидность, а наоборот, риск потерять ликвидность.

Последний в этой группе показатель (Пл5) характеризует кредитоспособность банка и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Пл5} = (\text{чистые активы/суммарные обязательства}) \cdot 100$$

Банк является платежеспособным и может брать на себя дополнительные обязательства, если показатель (Пл5) $\geq 100\%$. По данному показателю устанавливается минимальное значение 90%.

2. Показатели надежности

Следующая группа показателей характеризует надежность кредитной организации. В эту группу входит два основных показателя и два вспомогательных.

Первый показатель (Пн1) определяет, насколько активы банка защищены его собственным капиталом, за счет которого будут погашаться возможные убытки в случае невозврата или возврата в неполном виде того или иного актива. Этот показатель имеет некоторое сходство с нормативом Н1, поэтому по нему устанавливается минимальное значение 10%, при величине собственного капитала банков более 5 млн. ЕВРО.

Рассчитывается (Пн1) по следующей формуле:

$$\text{Пн1} = (\text{собственный капитал/чистые активы}) * 100$$

Следующий показатель (Пн2), показывает, какую степень риска допускает банк при использовании привлеченных средств. Во многих методах анализа, этот показатель носит название кросс-коэффициент.

$$\text{Пн2} = \text{работающие активы/суммарные обязательства}$$

По каждому банку, для данного показателя рассчитывается контрольное значение (Пнк). Чем ближе (Пн2) к контрольному, тем меньше риск.

Контрольный коэффициент (Пнк) рассчитывается с теми же допущениями, которые учитывались при расчете (Плк).

$$\text{Пнк} = \frac{\text{Обязательства до востребования} \cdot 0,8 + \text{Срочные обязательства} \cdot 0,5}{\text{Суммарные обязательства банка}}$$

Если (Пн2) > (Пнк) при (Пл2) ≥ (Плк), это означает, что рабочие активы сформированы за счет привлеченных и собственных средств, без риска ликвидности.

Если (Пн2) < (Пнк) при (Пл2) ≥ (Плк), это означает, что банк использует привлеченные средства неэффективно, часть платных для банка ресурсов не работает, наблюдается излишек ликвидности.

Следующие два показателя являются дополнительными и характеризуют деятельность банка на рынке МБК.

$$\text{Пн3} = \text{привлеченные МБК/размещенные МБК}$$

Как правило, банки привлекают средства с рынка МБК для поддержания своей ликвидности. Поэтому данный показатель демонстрирует с одной стороны активность банка на рынке МБК, с другой стороны, показывает наличие дефицита ликвидности.

Если (Пн3) < 1, то банк активно работает на этом рынке, размещает больше, чем привлекает.

Если (Пн3) > 1, банк испытывает нехватку в ликвидных средствах, привлекает больше, чем размещает.

В дополнение к этому показателю рассчитывается показатель (Пн4), характеризующий зависимость банка от рынка МБК.

$$\text{Пн4} = (\text{привл. ср-ва других банков/суммарные обязательства}) * 100$$

Чем выше показатель, тем выше риск.

3. Показатели прибыльности

Эта группа представлена тремя показателями: первый (Пп1), показывает, какую прибыль приносит банку каждый работающий рубль; второй (Пп2) показывает, какую прибыль приносит каждый привлеченный (платный) рубль; третий (Пп3), показывает рентабельность собственного капитала банка. Показатель (Пп3) максимально интересен для акционеров банка.

Пп1 = прибыль банка/работающие активы

Пп2 = прибыль банка/суммарные обязательства

Пп3 = прибыль банка/собственный капитал банка

Оценка ликвидности кредитных организаций имеет особое значение для потенциальных клиентов банка. В первую очередь, это юридические лица, которые обязаны иметь расчетный счет, именно в их интересах осуществлять платежи через надежный и финансово-устойчивый банк. Многие хозяйствующие субъекты делают свой выбор, основываясь не на качественных характеристиках деятельности банка, а на примитивном суждении. С одной стороны, это оправданно, ведь большинство кредитных организаций существует не более десяти лет и масштабы их деятельности далеки от банков, занимающих монопольное положение (Сбербанк и Внешторгбанк). Кроме того, обращают свой взор на те банки, которые смогли не только пережить кризис 1998 года, но и успешно продолжают функционировать по сей день. С моей точки зрения, выбор предпринимателем надежного банка должен основываться на результатах анализа деятельности интересующих его банков, который может провести любая консалтинговая фирма.

Роль и место обеспечения кредита в системе принципов кредитования

Сущность кредита, его глубинные основы можно раскрыть лишь исследуя ту базу, на которой зарождаются и развиваются кредитные отношения. В теории общепризнанно, что в основе кредитных отношений лежит движение стоимости, обеспечивающее перераспределение денежных средств в экономике в целях поддержания и развития процесса воспроизводства. Эта сущность проявляется на поверхности, в определенных функциях и принципах кредитования. Под последними понимаются правила, регулирующие управление кредитным процессом. Их можно рассматривать как способы, с помощью которых обеспечивается реализация глубинной сущности кредитных отношений. Совокупность принципов кредитования образует систему, ядром которой выступает принцип возвратности кредита.

Возвратность кредита – как один из основополагающих принципов, который пронизывает все стадии движения кредита, будь то размещение, получение, использование, высвобождение стоимости или передача стоимости от заемщика к кредитору.

Так, М.А. Пессель справедливо отмечает, что «... необходимо обратить внимание на то, что кто бы ни предоставлял кредит: банк ли, непосредственно государство, предприятие, организация, то есть хозяйствующие субъекты, – обязательно должен соблюдаться принцип возвратности. Возвратность – это больше, чем принцип, возвратность – это неотъемлемый атрибут кредита, ссуды, займа».¹

Главное отличие кредитных отношений от всех остальных форм денежных отношений, как известно, состоит в том, что движение денежных средств происходит на принципе возвратности. Следует согласиться с теми авторами, которые рассматривают возвратность не столько как принцип, а как сущностную характеристику кредита, которая порождает другие принципы, такие как платность, срочность и обеспеченность.

Принцип срочности, возникающий из обязанности заемщика возвратить денежные средства в конкретный срок, установленный в кредитном договоре, не просто определяет границы кредита, а обуславливает характер кредитной деятельности. Срочность можно рассматривать как временную определенность возвратности кредита. Между сроком кредитования и обеспечением существует почти прямая зависимость: чем больше срок кредитования, тем выше риск невозврата ссуженной

¹ Пессель М. Заем, кредит, ссуда // Деньги и кредит. – 1999. – № 4. – с. 28

² Портной М. Деньги и кредит: современные категории и понятия // Бизнес и банки. – 2001. – № 43. – с. 1-3

стоимости и обесценения обеспечения. Поэтому при увеличении продолжительности кредитования проблема выбора соответствующего вида обеспечения весьма актуальна и имеет не только экономический, но и юридический аспект.

Принцип платности тоже можно рассматривать как производный от возвратности и срочности, и в то же время, отражающий определенную эквивалентность кредитным отношениям.

Платность кредита определяет необходимость не только возврата заемщиком полученных кредитных ресурсов, но и оплаты использования этих ресурсов. Причем, как убедительно отмечает М.А. Портной, «... кредитная операция представляет собой один из видов сделки обмена... более сложную, чем торговля, так как сочетает передачу ценностей на возвратной основе и передачу платы за их использование на безвозвратной основе».²

Экономическая сущность платности состоит в том, что заемщик делится дополнительно полученной собственной прибылью, образовавшейся вследствие использования заемных (чужих) средств, с кредитором. Покупая ресурсы у одних хозяйствующих субъектов, банки не могут предоставлять их другим субъектам безвозмездно. Поэтому движение ссудного капитала в форме кредита порождает платность, выступающей в виде ссудного процента. Его величина определяется многими факторами, среди которых — стоимость ресурсов первичных инвесторов, спрос на ссудный капитал, состояние экономики, качество обеспечения ссуды и др.

Реализуя принцип платности в системе принципов кредитования, заимодавец строит свою кредитную политику так, чтобы обеспечить себе достаточно высокую доходность, сбалансировав ее с рисками и спросом на кредитные ресурсы. Платность и обеспечение находятся в обратной зависимости: чем лучше обеспечение по ссуде, тем ниже, как правило, может быть процентная ставка.

Повышение процентной ставки это своего рода дополнительная гарантия при низколиквидном обеспечении. В системе кредитных отношений эта зависимость может быть разной. Важно отметить возникновение взаимосвязей с рассмотренной ранее подсистемой на базе принципа срочности. В зависимости от сроков кредитования будет изменяться и ссудный процент: чем больше срок кредитования, тем выше будет и процент за кредит. Это обусловлено затратами на постоянный мониторинг ликвидности обеспечения: чем больше срок кредитования, тем выше издержки кредитора. Закономерным здесь будет и увеличение ссудного процента.

² Портной М. Деньги и кредит: современные категории и понятия // Бизнес и банки. – 2001. – № 43. – с. 1-3

Стремление российских банков предпочитать кредитование на краткосрочной основе можно понять: банки не хотят увеличивать свои и без того высокие риски. Однако абсолютизировать правило «чем меньше срок кредита, тем меньше риск его невозврата» тоже не следует, так как все ссудные операции являются рисковыми. Конечно, вероятность возникновения риска непогашения ссудной задолженности в значительной степени зависит от сроков кредитования. Однако в современной России это правило нельзя абсолютизировать в силу многих причин, прежде всего, в силу нестабильной экономической ситуации, не позволяющей делать достаточно достоверные долгосрочные прогнозы. Вероятность невозврата краткосрочной ссуды немногим меньше, чем долгосрочной. Кроме длительности кредитования, многое зависит и от кредитоспособности заемщика, а ее оценка в кредитных организациях надеются уменьшить риск с помощью различных видов обеспечения. Если до августовского кризиса 1998 г. невозврат ссуд мог быть компенсирован высокой доходностью на финансовых рынках, доступностью ресурсов для перекредитования (через рынок межбанковских кредитов) и просто высокой инфляцией, то сейчас проблемы заемщиков сразу становятся проблемами банков. Поэтому в настоящее время банки, помня горький опыт выдачи слабо обеспеченных кредитов, предъявляют к нему более высокие требования.

Принцип обеспеченности обеспечивает защиту имущественных интересов, как первичных инвесторов, так и специализированных посредников, то есть банков. Использовать свои имущественные права кредитор может только в случае нарушения заемщиком сроков погашения ссудной задолженности. Реализовав имущество, полученное в качестве обеспечения по ссуде, банк имеет возможность (в случае несостоятельности заемщика) восстановить утраченные финансовые ресурсы и покрыть понесенные убытки. Однако в зависимости от вида обеспечения возможно судебное разбирательство, что требует дополнительных правовых гарантий, как для кредитора, так и для заемщика. Это важнейшая отличительная черта обеспечения как принципа кредитования.

В настоящее время принцип обеспеченности имеет особое значение для возникновения в России широкого, цивилизованного рынка ссудных капиталов. Ориентироваться на соблюдение заемщиком возвратности, срочности и платности на основе только кредитного договора оказалось слишком рискованно. Достоверно определить кредитоспособность заемщика не всегда представляется возможным (отсутствие рейтинговых агентств, определяющих надежность промышленных и торговых предприятий, недоступность достоверной информации о финансовом состоянии и т.д.). В этих условиях наиболее надежным способом снижения риска невозврата ссуды является обязательное наличие высоколиквидного обеспечения. Подобная ситуация вынудила российские банки строить такие кредитные отношения, в которых обеспеченность кредита вы-

шла на первый план и стала условием реализации принципа возвратности. Этот факт получил подтверждение в практике кредитования и закреплён в нормативных документах, регламентирующих деятельность коммерческих банков.

Таким образом, если кредитный договор является правовой основой возврата ссуды, то наличие ее надежного обеспечения представляет собой гарантию этого возврата. Она особенно необходима при высокой степени кредитного риска. Обеспечение возврата кредита гарантирует кредитору сохранность и мобильность его ссудного фонда, а также возможность получения дохода.

В экономической литературе понятию и способам обеспечения исполнения обязательств уделено соответствующее внимание. Однако сформулированные положения не учитывают главного обстоятельства, что обеспечение это, прежде всего, принцип кредитования, который входит в саму систему кредитных отношений. А в нынешних российских условиях этот принцип занимает особое значение. Если кредит не обеспечен реальным имуществом, тогда утрачивают свое место другие принципы кредитования, следовательно, нарушается сущностная характеристика кредита – возвратность.

Вышеизложенное позволяет автору предложить собственное определение обеспечения. **Обеспечение – это неотъемлемый принцип кредитования, представляющий собой систему определенных мер экономического и юридического характера, стимулирующих возврат кредита в определенные сроки и с уплатой соответствующих процентов, и компенсирующих возможные убытки кредитора.**