Федорова Кристина Владимировна
кредитный специалист Управления
потребительского кредитования
департамента по обслуживанию
частных клиентов Волгоградского филиала
ЗАО КБ «Ситибанк»,
E-mail: meon_nauka@mail.ru

Цель и формы выхода транснациональных банков на потребительский рынок России
Purposes and Shapes of the Entrance of the Transnational Bank to the Russian Consumer Market

Глобализация – является главной тенденцией развития мирового хозяйства, и Россия принимает активное участие в этом интеграционном процесс. Анализируя опыт иностранных банков выхода на зарубежный рынок можно выделить формы и определить цель присутствия транснациональных банков на потребительском рынке.

The main tendency of the world economy development is globalization, Russia is an active participant of the integration process, but it has to get more experience to take a worthy place in the international financial system. Analyzing experience of foreign banks to enter into other countries' market, we can point out shapes and determine the purpose of the presence of transnational banks in the consumer market. International banks going abroad pursue the aim – to satisfy their clients as an individual, a company and a country on the whole to gain profit and to raise prestige of the banks abroad.

Ключевые слова: глобализация, мировое хозяйство, рынок кредитных капиталов.

Тенденции развития мирового хозяйства, главной из которых является глобализация, показывают необходимость интеграции банков в мировую экономическую систему. Российским же банкам предстоит много работать в этом направлении, чтобы занять должное место в современной мировой экономике. В то же время, с нашей точки зрения, необходимо учитывать исторический опыт развития отечественной банковской системы, определенные традиции, накопленные в данной области. Осознание исторических предпосылок развития российской банковской системы поможет точнее выбирать современные стратегические и тактические решения при интеграции отечественных банков в международную финансовую систему (МФС).

Капиталы ведущих промышленно развитых стран все больше становятся интегрированной частью мирового рынка кредитных капиталов, т.е. национальные рынки все теснее сращиваются с региональными. Таким образом, происходит интеграция их в единый мировой рынок кредитных капиталов, на котором концентрируются спрос и предложение на этот капитал в рамках всего мирового хозяйства.

При анализе интеграции банка в МФС можно выделить[1]:

1) причину интеграции – потребность клиента в банковском обслуживании внешнеэкономической деятельности, возникшую в результате глобализации мировой экономики;

2) цель интеграции – желание банка удовлетворить потребность клиента, получив дополнительную прибыль и повысив престиж банка в МФС;

3) сущность интеграции – экономические отношения, возникающие между банком и участниками МФС в процессе предоставления банковской услуги клиенту;

[1] Банковское дело : управление и технологии / под ред. А. М. Тавасиева. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

4) результат интеграции – банковская услуга, которую банк предоставил клиенту, вступив в экономические отношения с участниками МФС.

Особую роль в формировании конкурентоспособности российской экономики и повышения результативности производства играет способность рынка мобилизировать важные объемы свободного капитала и оперировать им. Речь идет о разнообразии механизмов финансирования и инвестирования, а также предоставления финансовых услуг профессиональными участниками рынка финансового рынка.

В мировой финансовой системе действуют три основные группы участников: банки и ТНК, международные портфельные инвесторы (пенсионные и страховые фонды, инвестиционные фонды) и международные официальные заемщики (правительственные и муниципальные органы, международные и региональные организации).

Важное место в мировом финансировании занимают транснациональные банки. Потребности ТНК, государств в банковском обслуживании растут столь быстро, а их запросы так разнообразны, что даже разветвленный аппарат одного транснационального банка не в состоянии обслужить клиентов, оперирующих в мировом масштабе. Отсюда тенденция к международной кооперации банков, взаимному использованию сети отделений, созданию совместных банковских филиалов и бюро. Займы, выдаваемые группой банков, называются синдицированными. В таком виде последние десятилетия была представлена большая часть банковских займов.

Транснациональные банки – это банковские организации, которые достигли такого уровня международной концентрации капитала, который при сращивании с капиталом крупных предпринимательских структур предполагает их реальное участие в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и финансово-кредитных услуг[1].

Отличия транснациональных банков от крупных национальных банков заключаются в следующем:

– наличие зарубежной институциональной сети;

– перенос за границу активных операций, части собственного капитала, операций по формированию депозитной базы;

– активно используют свою сеть для получения банковской прибыли, и как следствие, становятся важным элементом мирового рынка ссудного капитала и валютных операций и всей системы международных экономических отношений;

– отличие в области кредитных операций состоит в диверсификации кредитной стратегии, которая включает: расширение круга заемщиков, увеличение видов кредитных операций, рост числа и типов подразделений банка, участвующих в кредитных операциях, географическое расширение этих областей.

Транснациональные банки также имеют ряд преимуществ[2]:

1) позволяют централизовать и синхронизировать управление денежными средствами через комплексное обслуживание клиентов;

2) ТНБ представляют собой крупные финансовые центры, в которых сосредоточено множество финансовых функций (по консалтингу, финансовому инжинирингу, управлению денежными потоками и инвестиционными портфелями, и в том числе консультации по слияниям и поглощениям, андеррайтингу корпоративных ценных бумаг);

3) экономия на издержках от масштаба своей деятельности за счет максимально полного комплекса услуг.

Главный принцип и цель деятельности ТНБ – мобилизовать любые средства там, где это наиболее удобно и дешево, и направлять в ту область, в которой их использование прогнозирует наибольшую выгоду[3]. Транснациональный капитал – спекулятивный и приводит

---

[1] Радковская Н. П. Глобализация как новая тенденция развития банковского бизнеса // Финансы и кредит. 2006. № 3. С. 12–15.

[2] Там же. С. 12–15.

[3] Авраменко Ю. Совместные формы в международной банковской деятельности // Экономист. 2006. №4. С. 58–65.

к жесточайшим кризисам или становится созидательной силой, способствуя развитию научно-технического прогресса.

Задачи создания и функционирования дочерней структуры ТНБ за границей определяются в соответствии с целями и задачами концернов в данном регионе. В первую очередь банки востребованы в регионах, потому что там огромный диапазон банковских операций до сих пор не задействован.

Если рассмотреть Россию как рынок, на котором расширяют свою деятельность транснациональные банки, то можно сделать следующие выводы: Россия представляет собой развивающийся финансовый рынок с высоким страховым риском и возможностью получения прибыли в краткосрочный период. Следовательно, задачей создания и функционирования дочерней структуры ТНБ является обслуживание хозяйственно-экономической деятельности крупных иностранных клиентов концерна, присутствующих или стремящихся к работе на российском рынке. Дочерняя сеть ТНБ является связующим звеном при осуществлении крупных проектов по кредитованию и финансированию между ТНБ и российскими корпоративными клиентами, лидирующими в газовой, нефтяной, телекоммуникационной областях.

Чаще всего транснациональные банки обеспечивают свое присутствие в регионах путем покупки готовых региональных банковских сетей. Покупка российских банков обходится дешевле, проще и удобнее. Затраты на организацию дочерних банков велики, так как помимо бюрократической проволочки, банк после открытия «дочки» в течение 2-х лет не имеет право работать с населением. И подобное партнерство выгодно обеим сторонам: отечественные банки получают ресурсы для развития, а также доступ к внешним заимствованиям и современным технологиям, а инвесторы – выход на российский рынок банковских услуг.

Иностранный филиал – это не имеющее статуса юридического лица подразделение банка за границей, то есть фактически структурная единица материнского банка. Все обязательства филиала являются обязательствами банка в целом. Филиал опирается на ресурсы материнской группы и пользуется ее высоким рейтингом. Владелец же дочернего банка – даже стопроцентного и использующего то же название – рискует главным образом своим собственным капиталом, а материнский банк несет преимущественно моральную, а не юридическую ответственность по обязательствам «дочки».

Создание иностранным банком филиала обычно доказывает серьезность намерений в отношении данной страны, принятие на себя повышенной ответственности и готовность безоговорочно поддерживать свой филиал в случае финансового кризиса или убытков. То есть все то, в чем должен быть заинтересован любой регулятор банковской системы (центральный банк). Готовность материнского банка прийти на помощь имеет большое значение для привлечения ресурсов в банковскую систему, причем здесь речь идет как о вкладах граждан, так и о средствах институциональных инвесторов. В отличие от филиалов «дочки» западных банков не имеют от материнских структур гарантий по своим долговым обязательствам, однако рядовой предприниматель или вкладчик далеко не всегда понимает разницу между филиалом и дочерним банком. Использование известного западного бренда создает иллюзию, что они имеют дело именно с международным банком, обладающим высоким рейтингом.

Население однозначно ассоциирует иностранные банки с более высокой надежностью. Иностранные филиалы помогли бы преодолеть недоверие к коммерческой банковской системе, что способствовало бы привлечению дополнительных ресурсов, хранящихся сейчас преимущественно в форме наличной иностранной валюты, удлинению средних сроков банковских вкладов и дальнейшему снижению ставок по срочным депозитам физических лиц. В свою очередь, эти сдвиги создали бы предпосылку для роста инвестиционного кредитования без риска для ликвидности банков, что нельзя не признать позитивным для национальной экономики.

Судя по международному опыту десятков развивающихся стран, выбор юридической формы присутствия за границей зависит от того, насколько интенсивно банк намерен обслуживать внутренний рынок данной страны. Филиалы обычно создаются в тех случаях,

когда банк собирается активно осваивать местные рынки денег и капитала; они привлекают вклады и кредитуют как местные, так и иностранные фирмы. Если же речь идет о новом рынке с повышенными рисками, то банк, как правило, начинает с учреждения дочернего учреждения, особенно если речь идет о работе с частными вкладами. В качестве дочерних структур регистрируются и приобретенные местные банки — именно этот путь было основным при захвате транснациональными банками (такими, как Citibank, HSBC, ABN AMRO, ING и Deutsche Bank) финансовых рынков Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки. С ростом зрелости местного рынка и по завершении «переваривания» новых приобретений дочерние структуры могут быть перерегистрированы в филиалы. Такая тенденция начала усиливаться после вступления в ЕС целой группы государств Восточной Европы, особенно Венгрии и Чехии. С другой стороны, в остальных странах с переходной экономикой филиалы являются скорее исключением, чем правилом (так, у Citigroup в Болгарии филиал, а в других аналогичных странах — «дочки»)[1].

Хорошим уроком для транснациональных банков послужил опыт Аргентины, где в начале десятилетия в результате действий правительства все банки понесли огромные убытки. При этом иностранные группы, державшие в стране филиалы, были лишены спасительной возможности сослаться на форс-мажор и отвечали по своим обязательствам перед аргентинскими вкладчиками в полном объеме, а их коллеги, работавшие через дочерние банки, заняв оппортунистическую позицию, сумели минимизировать потери.

При прочих равных условиях управление собственным филиалом для материнского банка проще и дешевле, чем управление дочерним учреждением. Вместе с тем большинство уже работающих на рынке иностранных банков прагматично относятся к выбору юридической формы присутствия; они в основном смирились с невозможностью учредить филиал и приняли предложенные условия. На практике штаб-квартиры управляют стопроцентными дочерними банками в России примерно так же, как филиалами в других странах, и достаточно плотно интегрируют в свои глобальные структуры по видам бизнеса. Дочерние иностранные банки лишь номинально являются самостоятельными местными компаниями и имеют все предусмотренные типовым уставом органы управления – в действительности они исполняют все решения, принимаемые в «центре».

В принципе филиалы должны быть способны привлекать ресурсы на местном рынке по минимальным ставкам. Однако, похоже, что некоторые «дочки» ведущих западных банков уже выжали из своего социального происхождения почти все, что возможно. Так, в середине ноября 2004 года Международный Московский банк (контролируется группой HVB из Германии) и Райффайзенбанк Австрия предлагали 3% годовых по вкладам на один год и сумму свыше 5 тыс. долларов, а Ситибанк и вовсе 1,25% годовых[2]. Эти ставки в несколько раз ниже, чем у самых надежных российских банков, и резервы их дальнейшего понижения малы.

Филиалы могли бы иметь некоторое преимущество по сравнению с дочерними банками при работе в сфере private banking, то есть обслуживании самых крупных вкладчиков, которые в выборе банка более консервативны, чем средний класс, и ожидают абсолютной надежности. Эта категория вкладчиков понимает разницу между российским банком с иностранным капиталом и подразделением иностранного банка, поэтому местный филиал солидного западного учреждения мог бы стать альтернативой депозитам за границей. Об интересе к данному сегменту рынка, годовой оборот в котором исчисляется миллиардами долларов, свидетельствует решение швейцарского Credit Suisse Private Banking и английского HSBC Private Banking Holdings (Suisse) S. A. открыть в Москве представительства по работе с VIP-клиентурой.

В большинстве же сфер банковского бизнеса (расчетно-кассовое обслуживание корпоративной клиентуры, кредитование, валютные операции, документарный бизнес) филиалы не обладают какими-то особыми преимуществами по сравнению с дочерними банками. Оформление сделок через филиал может быть дороже и сложнее из-за особого

---

[1] Верников А. Дочки страшные и не очень // Эксперт. 2004. № 46. С. 15–18.
[2] URL: www.expert.ru

регулирования и оформления любых транзакций между национальными и иностранными юридическими лицами.

В случае «легализации» филиалов, судя по опыту других развивающихся стран и стран с переходной экономикой, некоторые из уже существующих в России дочерних иностранных банков могли бы со временем перерегистрироваться. Создать новый филиал могут пожелать те из лидеров мирового банковского бизнеса, которые пока присматривались к российскому рынку, но не обозначали прямого присутствия, в том числе и потому, что их не устраивала форма дочернего учреждения. Возможен интерес со стороны иностранных банков, специализирующихся на розничном банковском бизнесе и потребительском кредитовании. На рынке пока мало представлены небольшие по мировым масштабам региональные европейские банки, которые проявили себя как первопроходцы рынков Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы.

Таким образом, можно сделать вывод, что банки интегрируются в МФС благодаря проведению банковских операций, предполагающих вступление банка в экономические отношения с участниками МФС по поручению клиента и в пользу последнего.

Следовательно, международные банки, выходя за национальные границы, преследуют главную цель – удовлетворить своего клиента как на уровне отдельного физического лица, предприятия и страны в целом, получить прибыль и повысить престиж банка за рубежом.

Литература

1. Авраменко Ю. Совместные формы в международной банковской деятельности / Ю. Авраменко // Экономист. – 2006. – №4. – С. 58–65.
2. Банковское дело : управление и технологии / под ред. А. М. Тавасиева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
3. Верников А. Дочки страшные и не очень / А. Верников // Эксперт. – 2004. – № 46. – С.15–18.
4. Епишева И. Транснациональные банки : новые возможности для бизнеса в России / И. Епишева // Банковское дело. – 2001. – №7. – С. 27–31.
5. Радковская Н. Глобализация как новая тенденция развития банковского бизнеса / Н. Радковская // Финансы и кредит. – 2006. – № 3. – С. 12–15.
6. URL: www.expert.ru

Солодова Светлана Викторовна
к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
Волгоградского государственного университета
E-mail: meon_nauka@mail.ru

Современные подходы к проведению анализа затрат в торговых организациях
Contemporary Approaches to Making Analysis of the Expenses in Trade Organizations

В статье освещаются вопросы проведения анализа затрат в торговых организациях. Исследуется проблема разделения затрат по отношению к товарообороту торговой организации. В основе предложений, высказанных автором, лежит идея предварительной оценки доходности закупаемых партий товара.

The paper discusses some questions on making analysis of the expenses in trade organizations. The paper presents the cost sharing problem towards the commercial exchange of a trade organization. In the presentation, the author proposes the idea of preliminary estimation of buyout returns.

Ключевые слова: анализ затрат, издержки обращения, закупки товаров, элементы затрат, торговое предприятие.