

**Секция «3. Современные реалии мировой экономики»**

**ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ  
РОССИЙСКИХ БАНКОВ В СТРАНАХ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ**

*Иванова Кристина Сергеевна*

*Студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Международных экономических  
отношений, Москва, Россия*

*E-mail: iks\_91@bk.ru*

*Научный руководитель*

*к. э. н., доцент Абалкина Анна Александровна*

Резкий рост объема вывоза капитала из стран с формирующейся рыночной экономикой в последние годы стал сигналом к тому, что эти страны из реципиентов иностранных инвестиций становятся активными участниками транснационализации, приобретая активы за рубежом или создавая их «с нуля» как в нефинансовом секторе, так и в банковской индустрии. С середины 2000-х гг. российские коммерческие банки также были вовлечены в общую тенденцию глобализации бизнеса.

Мировой опыт изучения процесса транснационализации банковского бизнеса позволяет выделить основные критерии экспансии: мотивы и препятствия для банков, а также формы и стратегии экспансии. В работе была составлена общая схема классификации всех критериев. (сокращенный вариант см. в Рис. 1 и Рис. 2).

Сравнительный анализ уровня участия в мировой финансовой системе банков развитых стран и российских кредитных учреждений показал, что российский банковский сектор не готов конкурировать на равных с ведущими экономиками мира. Даже такие лидеры российской банковской отрасли, как Сбербанк и ВТБ, осуществляющие политику международной экспансии, уступают крупнейшим ТНБ в 5-7 раз (см. Рис. 3).

Тем не менее, если проследить динамику иностранных активов банковского сектора РФ (см. Рис. 4), отмечается стабильная тенденция их увеличения, в том числе прямых инвестиций за рубеж, то есть в создание или покупку зарубежных подразделений.

Нами был составлен перечень российских банков, осуществивших экспансию в страны дальнего зарубежья в форме филиалов или дочерних банков, описано их географическое распределение и способ создания зависимой организации (покупка / учреждение «с нуля»). (см. Рис.5 и Рис. 6).

По результатам анализа была отмечена неоднозначная тенденция. Так, 4 из 10 банков, владеющих филиалом и/или дочерней структурой, не входят в Топ – 10 банков по величине чистых активов, более того, три из них занимают позиции выше 100 места рейтинга. Одновременно, только 6 банков из 12, обладающих чистыми активами в размере более 500 млн. руб., вышли на рынки дальнего зарубежья

Для того чтобы выяснить причину «разнообразия» банков, вышедших за рубеж, авторами были проанализированы мотивы создания ими филиалов или дочерних организаций.

Для крупнейших банков, таких как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-Банк, Промсвязьбанк и Росбанк, экспансия за рубеж стала целенаправленной частью стратегии. Менее крупные кредитные организации (Банк Кедр, Автовазбанк, СМП-банк и

Первый чешско-российский банк), как правило, владеют активами в одной или двух странах, ограничиваясь стратегией следования за клиентом и не ставя цель масштабного присутствия на многочисленных рынках.

Опыт российских банков показал существование трех наиболее важных причин их экспансии за рубеж: «следование за клиентом», различия в процентных ставках, налоговых ставках (для привлечения более дешевых ресурсов) и исторически сложившиеся культурные и экономические связи. Цель укрепления глобальной конкурентоспособности выглядит неявной причиной, в связи с тем, что большинство банков не достигли достаточной конкурентоспособности на национальном рынке. Однако такие крупные банки как Сбербанк и ВТБ, безусловно, рассматривают эту задачу как элемент своей стратегии.

Что касается размера банка (наличия избыточного капитала), то этот фактор в целом соответствует стратегии экспансии за рубеж, так как при отсутствии избытка средств банк не решится осуществлять значительные затраты с высоким уровнем риска. Проблема российского финансового сектора состоит в том, что практически все банки имеют низкую капитализацию, что препятствует повышению активности в расширении деятельности за пределами страны. Еще один фактор, открытие новых рынков с потенциально высокими темпами роста, можно увидеть в стратегии банков, которые открыли филиалы или дочерние банки в Китае или Индии.

Российские банки встречаются со стандартным набором препятствий на зарубежных рынках, таких как издержки перемещения и координации, асимметрия информации и национальные особенности (в основном в Азии), ограничения со стороны законодательства страны базирования (получение разрешения от Банка России), дискриминация со стороны государства и недоверие местных клиентов, которые хотелось бы выделить особо.

Что касается выбора формы экспансии, то используются преимущественно дочерние структуры. Это обусловлено тем, что банки предпочитают покупку заграничных банков и ориентируют свой бизнес на корпоративных клиентов (согласно классификации факторы в пользу выбора данной формы). Кроме того причинами является то, что выход осуществляется на более развитый рынок, либо у российского банка нет особых преимуществ по сравнению с местными финансовыми институтами.

В целом география распределения зарубежных активов соответствует интересам российской торговли, а также целям привлечения более дешевых финансовых ресурсов.

Российские коммерческие банки владеют внешними активами в основном в европейских странах: 17 структур расположены в Западной Европе и 4 в Восточной. Наблюдается активизация деятельности отечественных банков в Азии, где образованы 3 филиала и 3 дочерних банка. В Африке российский банковский бизнес представлен только банком ВТБ. Рынки Северной и Южной Америки остаются за пределами сегодняшних интересов и возможностей российских банков, не учитывая инвестиционное направление бизнеса.

Регионами - будущими рынками выхода для российских банков, использующих стратегию «следования за клиентом», могут стать Западная Европа, в том числе Италия, Финляндия, как новые для банков рынки, и Германия, Франция, Швейцария, Великобритания, где уже есть российские банковские активы. Кроме того, важным регионом представляется Восточная Европа. В Азиатском регионе уже предприняты первые ша-

ги для проникновения на рынки Индии, Китая и Турции.

Темпы транснационализации российских банков пока невысокие, кроме нескольких лидеров отрасли, в первую очередь, Сбербанка. Небольшие банки также имеют возможность для экспансии, примеры которых представлены в данной работе. Однако, в целом, для достижения высоких коэффициентов транснационализации, признания российских банков за рубежом и получения ими доли в местном розничном банковском бизнесе, необходимы рост капитализации кредитных учреждений, совершенствования систем управления и стратегического планирования.

### Литература

1. Абалкина, А.А. Взаимное участие банков в регионе СНГ: масштабы и тенденции // Банковское дело. – 2010. – №2.
2. Розинский, И.А. Иностраный банковский капитал в национальной экономике: автореф. дис. . . . д-ра экон. наук: 08.00.01; Москва. МГУ им. М.В. Ломоносова. – М. 2009.
3. С.М. Buch Why do banks go abroad? – Evidence from German data // Kiel working paper № 948, vol. 38, 1999.
4. Eugenio Cerutti, Giovanni Dell’Ariccia, Maria Soledad Martinez Peri How banks go abroad: Branches or subsidiaries? // Journal of Banking&Finance, №31, 2007, с. 1669-1692
5. George Clarke, Robert Cull, Maria Soledad Martinez Peria, Susana M. Sanchez Foreign bank entry: Experience, Implications for developing economies, and agenda for further research // The World Bank Observer, vol. 18, №1, spring 2003, pp.25-59

### Иллюстрации

Преимущества	Препятствия
Размер банка, экономия от масштаба, открытие новых рынков	Издержки перемещения и координации
Необходимые трудовые ресурсы	
Экономия транзакционных и информационных издержек	
Различия в процентных ставках, налоговых ставках, доходах на душу и темпах экономического роста, ожидание больших денежных потоков	
Обладание предпринимательскими способностями; высокая доля непроцентных доходов	
Другие преимущества от выхода на зарубежный рынок: промышленные права, законодательство	Дискриминация МНК со стороны государства, потребителей и поставщиков
Уровень двусторонней торговли	Ограничения со стороны законодательства страны базирования
Схожесть культурных особенностей	Асимметрия информации, в том числе особенности языка, культуры
	Национальные особенности и стереотипы
	Когнитивные механизмы
Диверсификация риска	Валютные риски и макроэкономические риски
«Следование за клиентом»	Негативное отношение к стратегии со стороны акционеров
Защита от конкуренции	
Международный опыт	
Стратегические цели укрепления глобальной конкурентоспособности	

Рис. 1: Преимущества и препятствия для экспансии банка за рубеж

Фактор	Филиал	Дочерний банк
Издержки	Более низкие	Финансовая независимость часто ведет к удорожанию привлекаемого капитала.
Распределение риска	«Шоки» в одном подразделении группы могут быть компенсированы за счет другого подразделения.	Головной банк не всегда может помочь дочернему банку из-за ограничений на перемещение капитала между ними. Дочерний банк лучше защищен от рисков со стороны материнского банка.
Услуги ключевым клиентам	Для глобального универсального банка:	Для глобального розничного банка:
Управление ликвидностью	Возможность перемещать ликвидность из одного подразделения в другое.	может не иметь большого значения
Способ экспансии	при создании банка с нуля	после приобретения банка, он примет форму дочерней структуры
Приверженность банка к одной из форм	Если соотношение количества филиалов к дочерним банкам больше единицы	наоборот
Ориентация бизнеса	при розничном бизнесе	для инвестиционного и корпоративного профиля
Год основания	В начале 2000-х тренд был направлен на создание филиалов	до 2000-х
Основанные на особенностях принимающей страны и страны базирования		
Различия в законодательстве принимающей страны и страны базирования	Если нет запретов на создание филиалов в целевой стране	При запрете филиалов
	Если получение лицензии не осложнено большим количеством документации	При сложном процессе регистрации филиала
Налоговые стимулы	Если налоговые ставки в принимающей стране более высокие.	Если налоговые ставки в стране базирования более высокие.
Макроэкономические риски в принимающей стране	Если риски <u>невысоки</u> .	Если риски более высокие.
Политические риски в принимающей стране	Если риски <u>высоки</u> .	Если риски невысокие.
Асимметрия информации, в том числе культурные различия	Если есть сильные преимущества, обеспечивающие конкурентоспособность по отношению к местным банкам.	Если выбрана стратегия «вписывания» бизнес-модели в местную модель ведения банковского бизнеса.
Уровень развития местного рынка	Более низкий	Более высокий
Основанные на предпочтениях органов регулирования		
Кредитование	Более широкие возможности, благодаря доступу к капиталу материнской компании	Эмпирические сведения говорят о том, что дочерние банки также имеют высокий потенциал в кредитовании
Развитие местного финансового рынка	Меньше интегрированы в местную финансовую систему	При привлечение капитала за счет депозитов от местных вкладчиков
Общий контроль и надзорная ответственность	Усиленный контроль органов регулирования страны базирования	Усиленный контроль органов регулирования принимающей страны
Размер налоговых потерь и потерь, зависящих от других факторов	Более предпочтительно для принимающей страны	Более предпочтительно для страны базирования

Рис. 2: Факторы выбора формы зарубежной экспансии

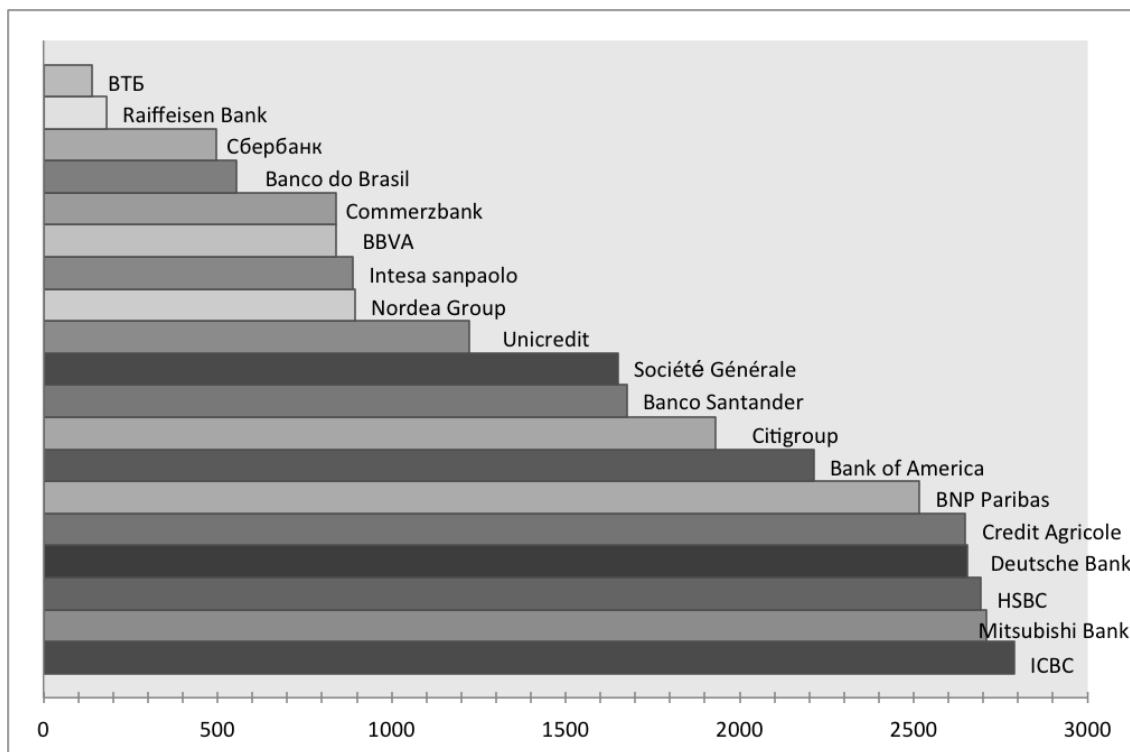


Рис. 3: Сравнение крупнейших банков мира и российских кредитных организаций по размеру активов, млрд. долл. США

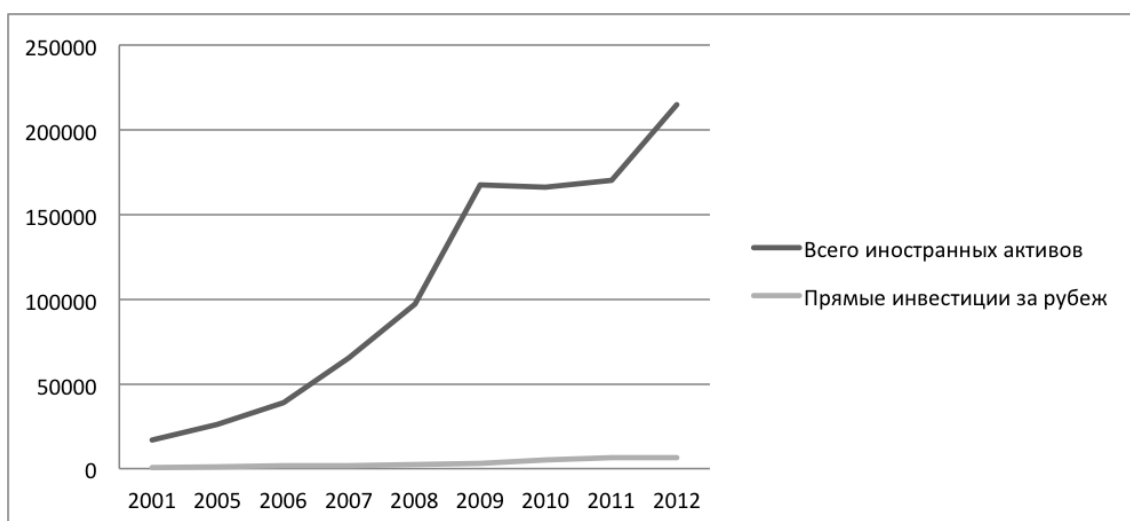


Рис. 4: Динамика иностранных активов банковского сектора РФ, млн долл. США

Головной банк	Страна	Год учреждения	Чистые активы головного банка на 1 января 2013 года (млн. руб.) <sup>1</sup>	Место в рейтинге банков по чистым активам на 1 января 2013 г. (РБК)
ОАО "Сбербанк России"	Индия	2010	13 823 199.61	1
ОАО Банк ВТБ	Китай	2008	4 221 207.82	2
	Индия	2008		
ОАО Промсвязьбанк	Кипр	2002	682 334.92	9
Банк Кедр	Греция	2007	32 009.97	116
<u>Автоваз-банк</u>	Кипр	1993	28 403.34	129

Рис. 5: Филиалы российских банков, осуществляющие коммерческую деятельность в дальнем зарубежье

№	Банк	Дочерний банк	Страна	Год	
1	Сбербанк	Сбербанк (Швейцария)	Швейцария	2011	
		<del>Volkbank</del>	Австрия	2012	
			Словакия		
			Чехия		
			Венгрия		
			Словения		
			Хорватия		
			Босния и Герцеговина		
			Сербия		
			<del>DenizBank</del>	Турция	2012
2	ВТБ	Сбербанк (филиал)	Индия	2010	
		ВТБ Австрия	Австрия	2005	
			ВТБ Германия	Германия	2005
			ВТБ Франция	Франция	2005
			Русский Коммерческий Банк	Кипр	1995
			Банк ВТБ-Африка	Ангола	2006
			Московский народный банк (ВТБ Европа)	Великобритания	2005
			Вьетнамско-Российский Совместный Банк	Вьетнам	2006
			ВТБ (филиал)	Китай	2008
			ВТБ (филиал)	Индия	2008
3	Газпромбанк	Газпромбанк	Швейцария	2009	
		Газпромбанк-Инвест	Ливан	2006	
4	Банк Москвы	Банк Москвы	Сербия	2008	
5	МБРР	<del>East West United Bank</del>	Люксембург	2007	
6	<del>Альфа-банк</del>	<del>American Trade Bank</del>	Нидерланды	2001	
7	Росбанк	Росбанк	Швейцария	1995	
8	Первый чешско-российский банк	Европейско-Российский Банк	Чехия	1996	
9	СМП банк	СМП банк	Латвия	2008	
10	Промсвязьбанк	Промсвязьбанк (филиал)	Кипр	2002	
11	Банк Кедр	Кедр (филиал)	Греция	2007	
12	<del>Актюбэробанк</del>	<del>Актюбэробанк (филиал)</del>	Кипр	1993	
13	Кам (предприниматель)	ЛТБ	Латвия	2012	

Рис. 6: Дочерние банки российских банков, осуществляющие коммерческую деятельность в дальнем зарубежье