

БАНКИ И ОБЩЕСТВО: ХОРОШИЕ И ПЛОХИЕ ПРИНЦИПЫ

Добровольский А. В., аспирант

1998 год ушел в историю как год наибольшего финансового кризиса со времени образования на месте бывшего Советского Союза независимых государств.

Все большей части государственных, финансовых структур и населению стало понятно, что такое плохие и хорошие принципы управления и как эти вечные аксиомы должны сосуществовать, чтобы возможно было находить нужные решения в нужном месте и времени, как необходимы усилия всех людей общества, чтобы преодолеть зависть, радость во имя сиюминутных выгод, что у кого-то дела идут хуже.

При любом общении в любом деле, особенно в финансово-банковском, важно помнить, что для любого хорошего принципа есть плохой эквивалент и наоборот. Это величайшая реальность, из которой нельзя вычеркнуть хороший или плохой эквивалент в абсолютном значении и сразу предопределить успех или неудачу на все 100%.

Новейшая история развития банковского дела – это постоянные взаимоотношения государства, финансовых структур, субъектов хозяйственной деятельности и населения.

Здесь принцип государственного управления в том, что государственные структуры – слуги в хорошем смысле слова граждан, субъектов хозяйственной деятельности, финансовых структур, а не их хозяева. В свою очередь плохой эквивалент этого принципа – это когда государство ведет себя как хозяин.

Точно так и в банковском деле. Именно банки должны быть слугами потребителей, а не наоборот, и каждый банк должен для себя определить, как наилучшим образом он будет служить своим клиентам. Здесь и простота в банковском обслуживании, и доступность в получении услуг для различных категорий клиентов. Работу необходимо строить таким образом, чтобы каждый сотрудник был вовлечен в обслуживание клиентов. Не нужно ничего лишнего, что будет отвлекать.

Вся филиальная сеть банков должна заниматься только обслуживанием клиентов и работать на едином балансе головного или крупных территориальных учреждений. Каждый бухгалтер расскажет, сколько такой подход снял бы проблем с обслуживанием межбанковских расчетов, отчетностью, архивами и самое главное – снизил бы расходную часть (бумага, картриджи для принтеров), позволил бы переориентировать высвободившийся персонал на эффективную работу с клиентами в новых подразделениях банков.

Опыт этот не нов. Если пронаблюдать за работой филиалов банков Германии, Великобритании, других стран, отчетливо видно, кто "хозяин", а кто "слуга" в этом деле – сотрудники филиалов четко знают все тонкости обслуживания клиентов, а такие понятия, как баланс с трудом могут пояснить – все операции проходят через единые операционные центры.

К примеру, для государства хороший принцип – небольшой государственный аппарат и децентрализация полномочий с целью активного участия в формировании своего будущего низовых структур. Плохой эквивалент – государство жесткоцентрализованное, бюрократическое, с признаками элитарности, коррупции и лишения субъектов какого-либо контроля за происходящим.

Для банков хороший принцип: меньшим числом, но больший комплекс услуг. К примеру, количество работников небольших филиалов банков Великобритании, Германии составляет 5-10 человек, но число таких филиалов может быть более 1000, тогда с элементарной операцией клиенту не придется обходить руководителя, главного бухгалтера, а порой и еще ряд специалистов. Их просто там нет. И не должно быть. Фактическая же численность аналогичных филиалов банков в Украине преимущественно составляет 20-35 человек с достаточно размытыми функциями, специализацией и специалистами, не всегда владеющими умением правильно работать с клиентами.

А ведь совершенно неспроста Дж.К.Рокфеллер утверждал: "Умение общаться с людьми – это товар... и я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете" [1, с.3]. Видимо, эти слова должны стать девизом для каждого банка наравне с честью заводской марки. Аналогичная ситуация и с центральными аппаратами банков. Здесь также необходимо исходить из разумной достаточности, чтобы этот аппарат своими действиями не мешал эффек-

тивно работать филиальной сети, а работал бы на перспективу расширения услуг, жил по средствам и был слугой, в хорошем смысле, своих подразделений и клиентов.

Хорошее государственное управление определяет взаимоотношения между государственным и частным сектором и позволяет первому поддерживать и дополнять последний. Плохое государственное управление означает бюрократические, беспомощные учреждения, которые, соответствующим образом не выполняя свои функции, не позволяют рынкам нормально функционировать.

Отсюда должен следовать вывод, что интересы государства и финансовых институтов, следуя хорошим принципам, должны совпадать в стремлении поднять уровень экономики страны, находя паритет в коммерческих интересах с точки зрения взаимной выгоды.

Хороший принцип – честность и плохой – обман. Скажем, говорим об индексации денежных доходов, вкладов граждан и других обязательств, принимаем решения, которые затем не выполняем и получаем как результат обман и недоверие тех, кого обманули. Обман порождает обман.

Состоявшийся кризис подтвердил, что для того, чтобы финансово-банковская система нормально работала, необходимо доверие и взаимовыручка в условиях сужения рынка финансовых услуг.

В частности, по данным Ассоциации Украинских банков, за время кризиса капитал украинских банков снизился на 1 млрд. грн., существенно сократилась ресурсная база, еще более критичным стали выполнения обязательств по срокам погашения кредитов [2, с.13]. В этой ситуации необходимо усиление ответственности за выполнение взятых обязательств по кредитам, законодательно и на практике с реструктуризацией кредитных портфелей.

Это предполагает доверие и равноправие всех субъектов и, в том числе, и государственных структур на рынке – в защите своих прав и интересов, залоговом праве, вексельных и денежных формах расчетов.

Ведь высокая ставка по кредитам не сложилась как бы случайно. Просто из двух принципов, влияющих на возвратность кредитов, плохой взял верх и, как следствие, в процентной ставке начал закладываться риск. Снизим этот риск – уменьшится и ставка по кредитам.

В целом, если брать практику кредитования, то можно отметить, что кредиты до настоящего времени преимущественно носили средний или крупный размер, но из года в год наблюдалась тенденция изменения структуры в сторону уменьшения суммы кредита одному заемщику. Продолжался спад инвестиционной активности и других долгосрочных вложений, особенно в условиях, когда ОВГЗ были переоформлены в КОВГЗ, данный фактор вообще снизил предложение по таким кредитам на внутреннем рынке.

Если рынок ведет себя адекватно, значит, так же адекватно должны действовать и банки.

В последние годы государство постоянно решает одну и ту же проблему – крупных вложений в сельское хозяйство. В частности, как отметил на Всеукраинском собрании крестьян 09.02.1999 г. Президент Украины Л.Кучма с 1992 года за рубежом под гарантии правительства закуплено импортной сельскохозяйственной техники на 1,5 млрд. долларов, что составляет 57% всех гарантированных Кабинетом Министров кредитов, а отдачи нет – падение производства в общественном секторе. Или пример с раскруткой народного автомобиля, космических проектов, настойчивых попыток с 1994 года создания промышленно-финансовых групп.

Принцип прост -- чем крупнее операторы на рынке и чем их меньше, тем легче с ними работать, ибо манипулировать мелкими предпринимателями, а равно и большим количеством банков гораздо сложнее.

Среди коммерческих банков Украины сложилась жесткая конкуренция за клиента и ресурсы. Борьба в ряде случаев обременяется личными связями между политиками, руководителями предприятий и банков, т.е. присутствует субъективный принцип распределения ресурсов. Одни и те же ресурсы постоянно меняют место своей прописки. Идет процесс как бы "перетягивания каната". Это и хорошо, и плохо. Порадовавшись за хорошее, необходимо предвидеть возможность изменения ситуации. Ее на нынешнем этапе как раз и можно локализовать посредством активизации работы с малым бизнесом – там сложнее манипулировать тысячами субъектов деятельности, переводя их из банка в банк.

Поэтому крупные вложения в проекты – вещь рискованная в сложившейся ситуации и в условиях дефицита ресурсов кредитование мелкого производственного бизнеса должно из

года в год увеличиваться. Особенно здесь нераскрытым потенциалом выглядит агропромышленный сектор и переработка. Продукты питания нужны всегда в отличие от танков, автомобилей и ракет.

Существенной проблемой остается проблема межбанковского кредитования. С одной стороны, межбанковское кредитование утратило свои позиции, которые были до 1996 г. стабильными и доходными. С ликвидацией ряда банков такая позиция претерпела изменения.

В то же время практика перераспределения ресурсов на платной основе между филиалами одного банка имеет место. Для прибыльных филиалов – это один результат, для других, недостаточно прибыльных – другой. Ведь ресурсные учреждения фактически внутри одного банка зарабатывают в ряде случаев свои доходы на убытках других, не занимаясь главным – кредитованием региональной экономики. Поэтому этот вопрос должен в каждом отдельном случае оцениваться и исследоваться с точки зрения негативных последствий.

Вне всякого сомнения в условиях снижающейся ресурсной базы коммерческих банков усилится процесс укрупнения банков и ликвидации неэффективных. Процесс этот вполне может набрать обороты и остановиться на уровне, к примеру, банковской системы Японии, имеющей 12 коммерческих банков. Поэтому здесь необходимо также предвидеть ситуацию и прорабатывать вопросы укрупнения банковской системы заранее.

Проблема, которую нужно решать – привлечение на рынок иностранных банков перспективные программы. Причем такое привлечение должно быть простым и прозрачным – регистрацией банков со 100%-ным капиталом и созданием для всех без исключения банков режима благоприятствования, что подразумевает не льготы, а возможность нормально работать на рынке. Ведь не секрет, что не в последнюю очередь в сценарии российского кризиса сыграло то, что российские банки очень активно привлекали заемные средства иностранных банков, что затем при несвоевременном возврате средств привело к "выстреливанию" обязательств банков перед иностранными кредиторами и параличу валютных расчетов российских банков. В этом случае Украине повезло больше – просто украинские банки этот бизнес не успели раскрутить до значительных объемов.

Еще один плохой принцип, который необходимо локализовать – недоверие. Сюда относятся индексация доходов: и активов населения и активов предприятия, страхование вкладов и вообще выполнение обязательств. Для банковской системы Крыма это очевидно и важно. Если проанализировать изменение соотношения мобилизованных банками денежных средств населения к денежным средствам юридических лиц с помощью коэффициента, то увидим следующую картину:

на 01.01.1998 г. – 0,56
на 01.09.1998 г. – 0,60
на 01.10.1998 г. – 0,61
на 01.11.1998 г. – 0,65
на 01.12.1998 г. – 0,67
на 01.01.1999 г. – 0,81
на 01.02.1999 г. – 0,83
на 01.03.1999 г. – 0,84

Иными словами, постепенно банки становятся, как бы, сберегательными кассами населения. Хотя, если сравнивать средства, размещенные в кредиты, и мобилизованные средства населения и других клиентов, то здесь по Крыму соотношение составит на 01.03.1999 г. 1,00 к 1,77 или 116,7 млн грн. и 206,9 млн грн. Фактически, это свидетельствует о значительной степени ликвидности, созданной как ужесточением политики обязательных резервов, так и значительными рисками при осуществлении кредитной деятельности.

История экономических процессов в США в 1924 г. и нескольких последующих лет показала уменьшение массы денег в обращении – с 1924 по 1930 год постепенно, а в 1931-1932 гг. резко уменьшилась и в дальнейшем продолжала сокращаться. В марте 1931 г. соотношение наличности и вкладов до востребования в США было 18.5%, а через два года уже 40.7%. Одновременно изменялась структура денежной массы. Причем частично сокращение денежной массы объяснялось массовым банкротством банков – у них не хватало резервов для массовых выплат своим клиентам. Но к банкротству банков привело не только уменьшение денежной массы – вкладчики потеряли к банкам доверие, а это в свою очередь привело к еще большему изменению соотношения наличных и депозитов. К тому же банки, которые еще не

обанкротились, приготовились к возможному наплыву клиентов и начали держать большие относительно депозитов резервы, т.е. также создавалась повышенная ликвидность [4, с.421].

Соотношение наличности и вкладов до востребования в Крыму на 01.01.1998 г. составляло 26,3 %, а уже на 01.03.1999 г. – 69,1 %. Такое существенное изменение объясняется резким отличием коэффициентов роста вкладов за этот период – 1,17 и коэффициентом изменения наличной денежной массы – 0,45. Этим показателям можно было бы порадоваться, если бы они были достигнуты не за счет снижения абсолютного объема наличности в обращении, а за счет преобладающего прироста вкладов населения при росте денежной массы или ее сохранении на прежнем уровне. Так, объем всей денежной массы снизился на 01.03.1999 г. по сравнению с 01.01.1998 г. в 1,38 раза [3, с.1]. В банковском секторе в январе-феврале 1999 г. процентные ставки по депозитам, вкладам, остаткам на счетах бюджетных организаций нередко превышают 50% ставки рефинансирования и являются дорогими ресурсами. Часть рынка уже привыкла к этим ставкам, и отход от этих ставок должен осуществляться осторожно – сначала должны быть накоплены страховые резервы, изучен спрос и предложение на рынке и экономические аспекты.

Одновременно должен работать и Минфин, чья политика привлечения средств в ОВГЗ в 1997-1998 гг. требовала постоянного повышения ставки рефинансирования.

В период кризиса 1998 г. и после него Национальным банком предпринимались шаги по созданию резервов коммерческими банками – был установлен обязательный резерв средств на корреспондентских счетах коммерческих банков, рассчитываемый как процент от привлеченных средств на вкладных, бюджетных, текущих и депозитных счетах: июль – 7 сентября 1998г. – 15% со льготами по оформленным облигациям КОВГЗ, вкладам населения и кассе; сентябрь 1998г. – до III декады февраля 1999 г. – 16.5% с сохранением льгот; с III декады февраля 1999 г. – 17% с отменой всех льгот.

Стал остро актуальным вопрос страхования вкладов. Так, Постановлением Правления НБУ от 22.02.99 г. №72 "О дополнительных мерах по обеспечению страхования вкладов физических лиц в коммерческих банках" коммерческие банки начали формировать специальный фонд страхования вкладов физических лиц.

Впоследствии, после накопления соответствующих средств, начнет функционировать Государственный Фонд гарантирования вкладов физических лиц. В своей работе банкам приходится учитывать все это при планировании финансовой деятельности. Ведь, например, если коммерческий банк привлекает от клиента в депозит средства в объеме 100000 гривен, то 17% этих средств не могут быть размещены в активы, т.е. фактически стоимость для банка привлеченных ресурсов составит на 17 % больше, поскольку банк активную операцию может осуществить только на 83000 гривен, при этом еще нужно учесть и расходы на создание резервов.

В целом страхование стало логичным продолжением инициатив, предпринимавшихся до этого отдельными коммерческими банками, в частности, по страхованию вкладов. К примеру, Крымская дирекция банка "Украина" по желанию вкладчиков еще с ноября 1998 г. начала страховать в НАСК "Оранта" привлекаемые вклады. Этими мерами банковская система должна и в 1999 г. обеспечить к себе доверие, что даст шансы в дальнейшем избежать повторения опыта "великой депрессии США" и повторения "ножниц", в какие попали банки в 1998 г., когда они старались сбросить лишнюю наличность для пополнения корсчета, а население наоборот – эту наличность старалось снять со счетов в ожидании худшего.

Однако опасно увлечься чрезмерным формированием резервов: среди плохих принципов можно найти и такой, как превращение формирования резервов в некую форму изъятия средств, или налога, ни коим образом не предусмотренного бюджетом.

Если обратиться к исследованиям Рудигера Дорнбуша и Стенли Фишера Украина во многом повторяет шаги, предпринимаемые в США в 30-х годах [4, с.377]. Безусловно на глущину кризиса здесь повлиял и фактор "несвязанности" денег – отсутствия реформ в пенсионной сфере, здравоохранении, социальном страховании, общественных фондах – это все те ресурсы, которых так не хватает коммерческим банкам, медицине, науке, здравоохранению, а через их услуги и самому населению. Через внутреннее доверие придет и внешнее, и банкам не всегда нужно доверие доказывать международным аудитом, тратя на это значительные средства.

Остается открытым и вопрос привлечения в оборот иностранной валюты, хранящейся у населения. На мой взгляд, меры, принимаемые банковской системой, несколько себя исчерпали. Скажем, действует валютный коридор. Не каждому человеку, например, будет ясно, для чего он существует. Создать условия для инвестиций и развития бизнеса? Внешне привлекательно. Но ведь результаты только ухудшаются. Почему-то не хотят поверить в это и физические лица – принести доллары в банки. А все потому, что нет гарантий, что коридор не изменится – ну не отвечает Национальный банк за индексацию гривневых потерь! А переходить к таковой ответственности необходимо. В этом случае закрылись бы каналы для существования за чужой счет и, как следствие, появилось бы доверие населения.

Эту проблему, видимо, проще было бы разделить по степени ответственности. Скажем, Министерство финансов и Национальный банк взял бы на себя часть обязательств (например, 50%), другую часть обязательств взяли бы на себя коммерческие банки и страховые компании (скажем, по 25%). Был бы заложен механизм саморегуляции, и должна быть выдержана политика хороших принципов, т.е. равноправные отношения между государственными и коммерческими структурами на условиях приоритета потребителя – физических лиц и субъектов хозяйственной деятельности.

Еще одна проблема, которую придется решать всем сообща, это проблема очередности платежей (картотеки №2), которая растет, как снежный ком, постоянно изменяясь в соотношении по сравнению со средствами на текущих счетах субъектов хозяйственной деятельности.

Банки не должны за клиента решать, что ему в первую очередь платить. Этот нонсенс можно решить просто – оставить картотеку в банке только по решениям судов, остальную отдать самому клиенту.

Тогда исчезнет не свойственная для банков функция, более эффективно будет работать персонал банков, слуг в хорошем смысле слова клиентов, а не его хозрасчетных контролеров с вроде бы благородной целью – наполнение бюджета.

Но сейчас уже стало ясно – сложился тип экономики, при котором сумму имеющихся налоговых изъятий не увеличишь по объективным причинам. Ведь тогда просто возникнет очередная приоритет одних за счет других; т.е. льгот, не имеющих ничего общего с финансами.

Но вернемся к хорошим и плохим принципам. Хороший – кредитование производителя в реально работающем секторе экономики. Плохой – кредитование посредников или плохих программ по оздоровлению неработающих секторов экономики.

Посредник имеет основную прибыль. Это не будет бесконечно – ведь логично было бы ограничить норму прибыли посредников, не ограничивая ее для производителей.

Это можно достичь простыми рыночными механизмами – биржевыми торгами продукцией с прозрачными правилами. Тогда автоматически среагируют и банки – кредитовать производителя станет выгоднее.

Еще один механизм привлечения ресурсов – упрощение порядка реализации продукции, потерявшей свой спрос, путем снятия налоговых и других барьеров и перепрофилирования производства за счет высвобождающихся средств (даже по более низкой цене) и с помощью инвестиций и кредитов.

Остро необходимо законодательно решить вопрос предоставления льгот по налогу на добавленную стоимость (НДС) при реализации банками предметов залога.

Привлечение ресурсов необходимо проводить под конкретные программы, которые были бы понятны населению и субъектам хозяйственной деятельности по своей сути. Скажем, акция "Открыт прием новогодних вкладов" по своей сути населению понятна дословно и сразу (мы всегда что-нибудь приурочиваем к празднику) и уже стала привычной для слуха.

И другой принцип "Привлекаем средства под осуществление программы производства йогурта" с конкретным изложением такой программы производства, рынка и условий сбыта.

Тогда постепенно, во-первых, поднимался бы уровень сознания населения, приходилось бы больше думать, какая программа реальнее, спрос бы был повыше с самих банков. А это тоже стимул и оценка.

Это очень важно еще и потому, что каждый банк концентрирует свою политику на определенном сегменте рынка. Скажем, по уровню благосостояния, возрасту, деловой активности населения. Здесь первостепенную роль должен сыграть консалтинг и маркетинг, ведь

любому банку значительно легче иметь дело с подготовленными людьми, которые могут анализировать ситуацию на рынке и принимать правильные решения. Для этого, скажем, Крымская дирекция банка "Украина" имеет и штат сотрудников, консультирующих клиентов, финансово-банковскую литературу, что в совокупности с практическим опытом позволяет поднять уровень клиента и уровень бизнеса обеих сторон.

Философия маркетинга качественно меняет отношения банка и клиента. Если ранее банк предлагал вкладчикам и заемщикам стандартный набор банковских продуктов, то сегодня он должен разрабатывать новые виды услуг, которые специально адресованы конкретным группам клиентов – крупным корпоративным филиалам, мелким предпринимателям и отдельным категориям физических лиц (студентам, молодым семейным парам, пенсионерам) и т.д. При этом в центре внимания должны всегда находиться реальные потребности клиентов. Если на данный продукт нет реального спроса, то его не следует предлагать, а тем более – навязывать потребителям [5, с. 304].

Банкам в 1999 году, на мой взгляд, придется решать еще одну интересную проблему. Параллельно с возможной отменой картотеки оживится еще один очень любопытный сегмент банковских услуг – расчеты с помощью пластиковых карточек и расчетных чеков. Ведь Национальный банк усиленно работает над созданием платежной системы с использованием пластиковых карт, и может так получиться, что период массового внедрения таких карт пойдет одновременно с созданием дефицита наличных денег и введения всевозможных ограничений на наличный оборот. Тот, кто в этой ситуации раньше ориентируется, тот и получит преимущество.

Важный вопрос, который необходимо решать банковской сфере – увеличение доходной части. Нельзя надеяться, что финансовые показатели станут лучше, если только уменьшить расходную часть – это совершенно временный успех и может привести к банкротству. Нельзя поставлять долгое время одну и ту же, неизменную, услугу по приемлемым ценам.

Современный рынок требует более частого обновления товара и перестройки на новый вид услуг и новое качество. Только тогда будет расти объем продаж и увеличиваться норма прибыли.

Банковская система в этих условиях должна обеспечивать максимальный комплекс услуг на основе новейших технологий, их простоту и массовость, а государство должно выступать на рынке равным партнером, создавая в обществе оптимальные условия для развития всех отраслей народного хозяйства без приоритетов – на них уже средств не осталось, и они могут быть осуществлены только за счет других. При таких условиях удастся сохранить сложившуюся банковскую систему и начать отсчет в ее развитии.

Список литературы

1. Опалев А.В., Умение общаться с людьми.–Москва: культура и спорт ЮНИТИ, 1996.–318с.
2. Сугоняко А., Итог без \$1 млрд. //Бизнес–1999.–№ 6 (317) –64 с.
3. Об отдельных монетарных показателях банковской сети Автономной Республики Крым.// письмо КРУ НБУ 23.03.1999. № 05-032/2896.
4. Дорнбуш Р., Фишер С., Макроэкономика.–Киев: Основы, 1996.–814 с.
5. Усоскин В.М., Современный коммерческий банк: Управление и операции.–Москва.: Антидор, 1998.– 320 с.