

цессы интеграции в Европе, а также роль и место Норвегии в них, будет полезна всем, кто специализируется по этой про-

блематике или просто интересуется эти-ми вопросами.

Дерябин Ю.С., руководитель Центра Северной Европы ИЕ РАН,
чрезвычайный и полномочный посол РФ,
Антошина Н.М., ведущий научный сотрудник
Центра Северной Европы, к.э.н.

ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Иностранные участия в финансовом секторе стран мира быстро увеличивалось в 1990-е годы и продолжало расти в текущем десятилетии, несмотря на отдельные срывы вроде кризиса в Аргентине в 2002 году, повлекшем уход ряда зарубежных игроков с национального рынка. Основная часть ПИИ в финансовом секторе приходится на коммерческие банки. В странах ЦВЕ и некоторых государствах Латинской Америки иностранные банки имеют большинство совокупных банковских активов, в Азии их доля заметно ниже, но после кризиса 1997 года стала существенной. Девять из 25 крупнейших банков мира имеют больше активов за рубежом, чем у себя в стране, тогда как в 1996 году это было характерно только для одного банка – английского Standard Chartered. Вне своих стран 25 крупнейших банков мира держат активы более чем на 10 трлн долларов, нанимают порядка миллиона человек и зарабатывают более трети своего совокупного дохода.

Рост ПИИ в финансовом секторе – часть общего тренда к интеграции и глобализации финансового рынка. Усиление конкуренции на традиционных рынках толкает крупнейшие международные банки к поиску новых сфер, где возможен

рост. Страны с развивающимися рынками, в том числе Россия, стали именно такой сферой. В настоящее время (середина 2009 года) рыночная доля иностранных банков в нашей стране превышает 25%. Понятно, что вопрос о выборе отвечающей интересам страны политики в отношении иностранных банков весьма актуален и вызывает большой интерес. Этому вопросу посвящена монография И.А. Розинского “Иностранные банки и национальная экономика”, вышедшая в издательстве “Экономика”¹.

В методологическом отношении подход автора монографии базируется на нескольких взаимосвязанных положениях. Во-первых, в фокусе анализа находится цепочка создания стоимости в банковской отрасли и распределение её звеньев между странами. При этом, в отличие от других исследователей, обычно концентрирующихся на межфирменных цепочках и, в частности, на взаимодействии ТНК с её поставщиками и подрядчиками, в рецензируемой работе особое внимание уделяется внутрифирменной цепочке,

¹ Розинский И.А. Иностранные банки и национальная экономика. М., “Экономика”. 2009.

причём расположенной в различных странах.

Во-вторых, банковская отрасль рассматривается не только как инфраструктурная, призванная обслуживать другие отрасли экономики, но и как самоценная достаточно крупная часть национальной экономики, создающая вместе с кластером связанных с ней отраслей значительный и растущий объём добавленной стоимости.

В-третьих, присутствующие в стране иностранные банковские структуры рассматриваются как неотъемлемая составная часть национальной банковской системы и, следовательно, национальной экономики, а не как внешняя по отношению к ней сила. Акцент исследования перенесён с традиционных вопросов привлечения/допуска иностранных инвестиций на анализ того, каким мы хотим видеть этот уже существующий и быстро развивающийся сектор российской экономики.

Монография начинается с рассмотрения основных существующих в мировой экономической литературе теорий, претендующих на объяснение международной экспансии банков, а также с анализа социально-экономических последствий такой экспансии для принимающей страны. С одной стороны, показывается, что допуск иностранных банков на национальные рынки оказывает скорее положительное воздействие на экономику; с другой стороны, ссылаясь на опыт Мексики и ряда других стран, автор подчёркивает, что само по себе привлечение иностранных банков, не сопровождаемое институциональными изменениями в экономике и правовой системе, не является панацеей от трудностей.

В первой главе книги иностранные банки и филиалы анализируются с двух точек зрения: с точки зрения акционера – международной финансовой группы, для которой они суть неотъемлемые составные части, обязанные действовать в соответствии с задачей максимизации прибы-

ли всей группы, и с точки зрения национального регулятора, заинтересованного в устойчивости именно этого банка (а не группы, куда он входит), минимизации риска для его вкладчиков, а также во многих случаях в выполнении этим банком дополнительных функций, желательных с точки зрения правительства данной страны. Возникающее противоречие, отмечает автор, вызвано высокорегулируемым характером банковской отрасли, в которой суверенитет акционеров ограничен гораздо сильнее, чем в большинстве других отраслей, поскольку максимизация прибыли, представляющая собой цель акционеров, не тождественна минимизации вероятности краха банка, составляющей цель регулятора. Разрешается противоречие в зависимости от соотношения сил между сторонами или “интенсивности спроса” каждой из них.

Основная теоретическая концепция автора изложена во второй главе монографии. Она начинается с рассмотрения того, как под действием сил глобализации происходит дифференциация филиалов и дочерних банков международных банковских групп, часть которых превращается в региональные либо дивизиональные штаб-квартиры, где происходит концентрация общегрупповых функций и наиболее квалифицированных кадров. При этом основная масса филиалов и дочерних банков теряет в их пользу свои функции и полномочия, превращаясь в сети дистрибуции продуктов и услуг.

Хотя набор функций, выполняемых филиалом либо дочерним банком в международной банковской группе во многом зависит от объективных факторов (размера рынка страны, внутренней структуры группы и т. д.), его окончательная роль во внутрикорпоративной цепочке создания стоимости, считает автор, не предопределена и поддаётся изменению в результате целенаправленных действий. Отсюда конкуренция стран за место во внутриfirmенных цепочках создания стоимости и вызывае-

мое этой конкуренцией переосмысление политики протекционизма.

Традиционным объектом протекционизма служили предприятия – национальные производители в ряде отраслей, выбор которых осуществлялся по критерию значимости для безопасности страны, политической мощи и электоральной силы связанных с ними групп интересов, национального престижа, величины вызываемых ими положительных внешних эффектов (экстерналий) для национальной экономики и т. д. Автор отмечает, что традиционный протекционизм исходит из бинарной модели “отечественный – иностранный”: протекционистская политика направлена на помощь “своим” (отечественным) компаниям и банкам против “чужих” (иностранных). Однако бинарная модель, по мнению автора, не соответствует реалиям современного мира. Традиционная логика протекционистской политики предполагает наличие чётко определённых национальных фирм, вовлечённых в конкуренцию с “национальными чемпионами” других стран. Значительная величина иностранной собственности на активы в стране радикально меняет эту традиционную логику, приводя к переосмыслинию целевой функции и объекта протекционизма.

Компании и банки в современном мире, утверждает И.А. Розинский, в определённом смысле становятся составными, их национальная принадлежность, хотя и сохраняется, но не является больше сто процентной. Доля страны происхождения в создаваемой такими компаниями добавленной стоимости часто отлична от 100%. Поддержка “своих” компаний против “чужих” перестаёт быть адекватной новой ситуации. Возникает потребность в небинарном протекционизме: важна не столько поддержка “своих” против “чужих”, сколько содействие тому, чтобы и те, и другие достигали желаемой степени локализации. Критерий локализации, предлагаемый автором, – доля и качество

звеньев цепочки создания стоимости, приходящихся на страну.

Развивая эту мысль, автор говорит об изменениях в период глобализации природы конкуренции между странами: наряду с традиционными формами конкурентной борьбы за рынки сбыта для национальных компаний, доступ к ресурсам и т. д. появляются новые. Первая из них – конкуренция за наилучшее место страны в глобальных цепочках создания стоимости товаров и услуг: государства стремятся создать, захватить и удержать на своей территории элементы внутрикорпоративной цепочки создания стоимости, связанные с созданием наибольшей стоимости. Вторая – конкуренция за людей, способных создавать эту стоимость.

Нельзя сказать, что эти новые направления конкуренции совсем не осознаны государственными органами и экспертным сообществом нашей страны. Применительно к целому ряду отраслей, считающих стратегическими, проводится политика укрепления крупных корпораций с корневыми российскими собственниками (часто в роли такого собственника выступает само государство), активно поддерживается их внешняя экспансия, а получение иностранным капиталом контроля в таких компаниях очевидным образом сдерживается либо прямо запрещается. Вопрос о конкуренции за людей также периодически возникает, обычно он увязывается с демографической ситуацией и необходимостью создания благоприятных условий для удержания в стране квалифицированных специалистов и привлечения “качественных” иммигрантов. Но автор рецензируемой работы предлагает взглянуть на эти проблемы под другим углом зрения.

Транснациональная корпорация и её частный случай – международная банковская группа рассматривается в монографии не только как соперник либо партнёр национальных государств, но и как поле конкуренции между государст-

вами, стремящимися к максимизации доли создаваемой корпорацией добавленной стоимости, приходящейся на их территорию. Используя понятие “внутреннего рынка” корпорации, стимулирующего конкуренцию между её подразделениями, расположеннымными в различных странах, автор видит в менеджменте филиалов и дочерних структур союзника государства, на территории которого они находятся. Фактически автор предлагает добиваться максимально возможной локализации (увеличения степени “российскойости”) работающих в нашей стране подразделений иностранных компаний.

Описанные теоретические положения обосновываются автором в ходе предпринятого им изучения международного опыта взаимодействия стран с зарубежными банками и регулирования деятельности последних. Этому посвящена третья глава книги, которая показывает, что правительства подавляющего большинства стран мира стремятся активно влиять на процесс интернационализации банковского капитала с целью реализации задач развития и защиты национальных экономических интересов. И.А. Розинский делает вывод, что общим руководящим принципом политики многих стран по отношению к иностранному банковскому капиталу является стремление к увеличению объёма создаваемой в банковском секторе страны добавленной стоимости.

Достаточно подробно в монографии анализируется европейский опыт взаимодействия с иностранными банками. Стремясь путём усиления конкурентного давления добиться большей эффективности работы банков, страны-члены Евросоюза в существенной степени открыли свой банковский рынок для международной конкуренции. При этом рыночная доля банков из государств, не входящих в ЕС, остаётся незначительной во всех странах-членах, кроме Великобритании и Ирландии.

Основы банковского регулирования в странах-членах ЕС базируются на трёх

принципах: 1) взаимного признания (банки из любой входящей в ЕС страны могут свободно оперировать и образовывать филиалы по всему Евросоюзу); 2) минимально необходимой гармонизации и контроля (при наличии соглашения о минимальных стандартах продукт или услуга, удовлетворяющая стандартам одной страны, может продаваться по всему ЕС); 3) контроля в стране происхождения (регулирующие органы каждой страны осуществляют надзор за банками, чьи штаб-квартиры находятся на её территории).

Автор говорит о существующих внутри Евросоюза четырёх группах стран, довольно значительно различающихся между собой по структуре своих банковских систем и проводимой политике в части допуска/привлечения иностранного капитала. Первую группу составляют крупнейшие страны “старого” ЕС, более или менее успешно, подчас не чураясь явного протекционизма, выращивающие из своих крупнейших банков “национальных чемпионов”, способных играть в мировой банковской лиге. Ограничая интересы “национальных чемпионов”, эти страны различными способами ограничивают экспансию иностранных банков на свой рынок, особенно покупку ими национальных банков. К этой группе относятся крупные страны ЕС: Италия, Франция, Испания и Германия.

Ко второй группе И.А. Розинский относит небольшие страны “старой” Европы, на рынках которых играют серьёзную роль банки соседних более мощных государств, обычно культурно-исторически близких. Это Австрия, Бельгия, Греция, Дания, Ирландия, Нидерланды, не входящая в ЕС, но экономически тесно с ним связанная Норвегия, Финляндия и Словения (хотя последняя формально и не относится к “старой” Европе). Примыкает к группе и Швеция. В странах этой группы автор выделяет три основных подхода, которые легли в основу их политики в вопросе о продвижении иностранных

Удалено: ,

Удалено: Словения и

банков на национальный рынок. Первый подход состоит в попытках помочь своим банкам, несмотря на ограниченные размеры национального рынка, путём активного содействия их международной экспансии всё же набрать критическую массу и тем самым затруднить их поглощение. Второй – предполагает согласие с переходом существенной части национальной банковской системы под иностранный контроль, но при условии как минимум неуменьшения, а желательно – увеличения доли страны в создаваемой банками добавленной стоимости. Третий подход, практикуемый странами Северной Европы, заключается в создании “общего рынка внутри общего рынка”, то есть форсировании объединения банков своих стран для достижения ими минимально необходимого для участия в международной конкуренции размера.

Третью группу составляют страны, на территории которых находятся международные финансовые центры, привлекающие большое количество банковских филиалов, – Великобритания и Люксембург. К этой же группе автор относит не входящую в ЕС Швейцарию. Их политика в отношении иностранного банковского капитала в первую очередь определяется заботой о сохранении и развитии этих центров.

Наконец, в четвёртую группу объединяются недавно присоединившиеся к ЕС страны ЦВЕ, за исключением Словении. Для банковских систем стран этой группы характерно сложившееся в результате постсоциалистических преобразований и приватизации безусловное доминирование иностранных банков: в среднем они составляют порядка 70% активов и капитализации банковских систем, в некоторых странах (например в Эстонии) доходя почти до 100%.

Отдельный параграф в монографии посвящён опыту Польши. Этот сосед России, осознавая себя большой страной с серьёзными экономическими и политиче-

скими амбициями, проводит последовательную политику локализации иностранных банков, добиваясь вывода их акций на Варшавскую биржу, сохранения ими национальных брендов, препятствуя их преобразованию в филиалы. В своей политике Польша широко использует инструментарий корпоративного управления. Иностранные банки выступают также важным элементом создаваемого в Варшаве регионального финансового центра, потенциального конкурента Москвы.

Помимо европейского, автор изучает также опыт других регионов мира – СНГ, Восточной и Юго-Восточной Азии, Индии, США, Канады, Австралии и Новой Зеландии, Латинской Америки. Подробно рассматривается опыт Турции, которую автор считает, как и Польшу, важнейшим финансовым конкурентом России и потому уделяет ей особое внимание.

Очень интересен проводимый И.А. Розинским анализ американского опыта. Рассматривая отдельно Нью-Йорк и “остальную Америку”, автор показывает, что средние цифры присутствия иностранных банков в США представляют собой “среднюю температуру по больнице”: в Нью-Йорке иностранные банки, а точнее, филиалы иностранных банков, абсолютно доминируют, тогда как за пределами этого штата занимают очень скромное место. В книге высказывается предположение, что путь Нью-Йорка в плане доминирования иностранных банков может повторить Москва.

По итогам анализа международного опыта автор выделяет три основные причины доминирования иностранных банков в национальной экономике: малый размер национального рынка; последствия финансово-банковского кризиса и отсутствие иных возможностей воссоздать поражённую им финансовую систему страны; политические факторы, например, стремление присоединиться к интеграционной группировке. Отметим, что ни одной из этих причин в России нет.

Автор также приходит к выводу, что во всех мировых финансовых центрах среди иностранных банковских структур доминируют филиалы. С другой стороны, в странах, не претендующих на роль такого центра, доминирование иностранных филиалов не допускается нигде. В качестве гипотезы, объясняющей такое положение вещей, выдвигается следующая: в большинстве стран процесс филиализации будет означать преобразование в филиалы дочерних банков и вытеснение филиалами с рынка национальных полноформатных банков, что означает миграцию за рубеж важных экономических функций и, следовательно, добавленной стоимости. Напротив, в странах, на территории которых расположены международные и особенно мировые финансовые центры, притягивающие филиалы банков всего мира для выполнения специфических, дополнительных к обслуживанию собственно национальной экономики функций, приток иностранного банковского капитала в филиальной форме ведёт к увеличению объёма создаваемой в финансовой отрасли страны добавленной стоимости.

В заключительной четвёртой главе рассматривается деятельность иностранных банков в России и российских банков за рубежом, анализируется возможная роль иностранных банков в создании в Москве международного финансового центра, предлагаются практические выводы для выработки отвечающей национальным интересам политики в отношении иностранных банков. Параграфы 3 и особенно 4 заключительной главы книги служат “инструкцией по внедрению” основных теоретических положений работы. В общем случае, по мнению автора, отношение к стремлению транснациональных компаний и банков наращивать свою роль в российской экономике должно определяться тем местом, которое они готовы отвести России в своей цепочке создания стоимости. Речь идёт о готовно-

сти не централизовывать в штаб-квартире за пределами нашей страны, а сохранять в России максимально возможный объём “дорогих”, или “интеллектуальных”, функций.

По мнению автора, масштабная зарубежная экспансия российских банков, связанная с установлением контроля над местными банковскими структурами и сопоставимая с продвижением западноевропейских банков в ЦВЕ или испанских в Латинскую Америку, осуществима только силами частного капитала, пусть и пользующегося поддержкой государства. Перспективными направлениями внешней экспансии российских банков ему видятся Средний Восток и Юго-Восточная Азия.

Автор даёт свой вариант ответов на вопросы о возможности формирования в России международного финансового центра и о том, что для этого необходимо делать. Во-первых, предлагается на время отложить глобальные амбиции и вести речь о строительстве именно *регионального* центра. При этом, по мнению автора, в зону тяготения потенциального центра могут войти не только страны СНГ и некоторые государства ЦВЕ, но и Турция и Иран (в книге приводятся интересные сведения о глубокой исторической традиции российского финансового присутствия в этих странах). Во-вторых, анализируются меры, применяемые конкурентами Москвы в борьбе за статус финансового центра в “нашем” регионе мира. В-третьих, в качестве важного инструмента строительства такого центра предлагаются не только очевидный набор мер по повышению финансовой прозрачности, строительству инфраструктуры и т. д. (автор справедливо отмечает, что эти меры предпринимаются всеми странами-претендентами на статус финансового центра, и их реализация является необходимым, но не достаточным условием достижения этой цели), но и содействие локализации в России иностранных финан-

совых институтов и, в частности, стимулирование размещения ими в нашей стране своих региональных штаб-квартир, отвечающих за бизнес в ЦВЕ и/или на Среднем Востоке.

Автор стремится удержаться в рамках “чисто экономического” предмета исследования, но удается это ему не всегда. В частности, ведя речь о максимизации объема добавленной стоимости, создаваемой на территории страны, причем практически безотносительно к национальной принадлежности экономических агентов—создателей этой стоимости, он вынужден задать себе вопрос, не размыается ли при этом само понятие “страна”? Не имея возможности в силу выбранного объема работы, а также стремления сохранить “экономический” характер монографии подробно ответить на этот вопрос, автор все же довольно четко обозначает свою позицию: страна понимается как хранитель определенных исторически сложившихся культурных ценностей населяющих ее народов. В таком случае с кем и за что конкурирует страна? Предлагаемый И.А. Розинским краткий ответ – за сохранение и увеличение ареала своей культуры, для чего необходим мощный экономический базис. В этом случае рациональным будет стремление страны притянуть к себе экономическую деятельность постольку, поскольку она может надеяться распространить свою культуру на субъектов такой деятельности. К сожалению, дальнейшего развития в монографии этот тезис не получил.

Анализ второй из выделяемых автором новых форм конкуренции между странами в период глобализации – конкуренции за людей – выводит его на рассмотрение проблемы идентичности. Читателю легко увидеть интерес автора к этой проблеме, прослеживающейся на протяжении практически всей книги. Не случайны и ссылки на С. Хантингтона и П. Бьюкенена – американских исследова-

телей национальной идентичности и ее изменений в период глобализации. В этой связи принципиальным представляется высказанное автором положение о том, что сегодня какой-либо стране уверенно считать “своей” частную компанию уже не так просто и, видимо, будет еще сложнее в будущем. Национальная идентичность компаний сохраняется, но не может считаться гарантированно неизменной на перспективу. Размытие идентичности вполне представимо вследствие смены собственниками гражданства, переноса штаб-квартиры компании за рубеж, интернационализации состава высшего менеджмента и т. д. Автор, однако, не предлагает просто смириться с этим как с неизбежностью; напротив, он призывает к активному воздействию на процесс изменения идентичности компаний (а также и людей) и указывает на ряд механизмов такого воздействия.

Вопрос об идентичности, затрагиваемый И.А. Розинским, представляется весьма актуальным. Следует признать, что ушла в прошлое эпоха, когда рождение в данной стране само по себе с огромной вероятностью предопределяло последующую жизнь именно в ней, работу на ее предприятии, принадлежность к ее культуре и передачу именно этой культуры детям. Экспансия иностранных компаний в Россию означает, что значимая и, весьма вероятно, увеличивающаяся часть российских граждан будет в таких компаниях работать, как это уже происходит во многих странах мира. Представляется, что для будущего нашей страны немаловажной будет самоидентификация этих людей, говоря конкретнее – степень, в какой они будут идентифицировать себя со своей страной, а в какой – с транснациональными компаниями, в которых они будут работать.

Целый ряд российских публицистов и политиков (можно вспомнить, например, высказывания В.Ю. Суркова об “оффшорной аристократии”) осознает проблему.

Однако единственный реально используемый на сегодняшний день механизм её решения предполагает “лечение головной боли гильотиной” – национализацию, по определению исключающую саму возможность размывания национальной идентичности собственников. Здесь уместно вспомнить существующую в России многолетнюю традицию недоверия не только к иностранному, но и к любому частному капиталу. Возникает порочный круг, вызванный взаимным недоверием государства и частного бизнеса. Государство хочет сохранить значимую долю национального капитала в ключевых отраслях экономики и, в частности, в банковском секторе. При этом частные владельцы активов относятся, по мнению представителей государственной власти, к “оффшорной аристократии”, не связывающей свою будущую жизнь и жизнь своих детей с Россией, и/или настроены на продажу своих банков зарубежным стратегическим инвесторам. В этих условиях единственный выход – усиливать госбанки и содействовать покупке ими выставляемых на продажу частных банков. С другой стороны, владельцы частных банков видят явное усиление позиций своих конкурентов – госбанков, в том числе достигаемое нерыночными методами. Вера в свою способность удержаться на рынке уменьшается, готовность “продать и не мучиться” растёт. Круг замыкается.

И.А. Розинский предлагает решать проблему иначе, настаивая на государственной поддержке национального частного капитала, особенно в его внешней экспансии. Он также предлагает меры по локализации иностранных компаний и банков, работающих в России, видя в

этом способ воздействия на самоидентификацию их работников.

Для обоснования своих выводов И.А. Розинский широко привлекает результаты как собственных исследований, так и факты, наблюдения и оценки, сделанные иными отечественными и зарубежными исследователями (библиография книги насчитывает более 250 названий, в том числе работы экономистов, банкиров-практиков, историков, географов). Книга рассчитана на массового читателя как в академической среде – студентов и аспирантов экономических вузов, преподавателей и научных работников, так и среди практиков – работников государственных органов, отвечающих за регулирование деятельности коммерческих банков, финансового рынка, иностранных инвестиций. Её безусловными преимуществами являются хороший литературный стиль и язык, ясность и чёткость формулировок, доступность материала.

Вместе с тем рецензируемая работа не свободна от некоторых недостатков. Отсутствует “Список использованных терминов”, который был бы весьма полезен для читателя, не связанного непосредственно с банковской сферой. Как представляется, в книге можно было бы более подробно рассмотреть последние российские исследования по теории организации, затрагивающие поднимаемые автором проблемы, в частности, проблему внутрифирменной конкуренции. Однако это не умаляет достоинств рассматриваемой работы, которую можно рекомендовать широкому кругу читателей, интересующихся деятельностью коммерческих банков и вопросами привлечения иностранных инвестиций в Россию.

М.Г. Делягин, доктор экономических наук, директор Института проблем глобализации.

Удалено: в

Удалено: е недостаточно ссылок на

Удалено: о

Удалено: Сказанное, впрочем,