

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Актуальные проблемы и перспективы развития банковского дела в России ***Рясков Николай Валерьевич***

Соискатель

*МГУ - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, , Москва,
Россия*

E-mail: mustscream@gmail.com

Известно, что функции коммерческого банка включают в себя мобилизацию временно свободных денежных средств, посредничество в осуществлении платежей и расчетов, кредитование и организацию процесса выпуска и размещения ценных бумаг.

С начала 90-х гг. банковская система развивалась экстенсивными методами, привлекая все более широкий круг клиентов. Банки ориентировались на существенное расширение спектра предоставляемых кредитных услуг, что отрицательно влияло на состояние их баланса и увеличивало риски по так называемым невозвратным кредитам.

Продавать свои кредитные продукты банкам становится все легче, так как требования к заемщикам ослабевают, однако стремление ограничить риски совокупного кредитного портфеля заставляет банкиров искать высококлассных потребителей займов. Как следствие, с ростом конкуренции в банковском секторе крупные надежные заемщики становятся «на вес золота».

Естественное стремление компаний реального сектора экономики расширить рынки ведет к росту заемщиков и банки являются активными участниками этого процесса. Обеспечение устойчивости финансовой системы, ее «служение» реальному сектору экономики стало важнейшей задачей стран и правительств.

Эта задача требует и трансформации модели банковской деятельности. Работа в этом направлении проходит в России с начала 2000-х гг. Приняты законы, направленные на повышение капитализации банковского сектора, защиту прав потребителей банковских услуг, повышению прозрачности банковской деятельности и т.п.

По мнению ряда участников дискуссий о банковской системе и ее роли в экономической деятельности Российской Федерации основной целью коммерческого банка является получение максимальной прибыли [1].

В то же время большинство западных экспертов основной целью банков и их дочерних компаний является максимизация темпов устойчивого роста доходов акционеров. Различие этих двух подходов заключается в ориентации стратегий банков на краткосрочные или же долгосрочные результаты.

В условиях жесткой конкуренции стратегической задачей коммерческих банков является развитие и укрепление клиентской базы. В качестве источника доходов для банка, помимо разницы между ставками процентов по кредитам и депозитам, должны быть ряд комиссионных доходов, от предоставляемых банком дополнительных услуг, в том числе от страхования клиентов, брокерской деятельности, доверительного управления, консультационных услуг и так далее.

Профессионализм банковского менеджмента должен быть достаточно высок. Это должны быть эксперты высокого класса, обладающие знаниями не только в области использования финансовых инструментов, но и в области экономики и организации производства.

Банки должны помогать своим клиентам, способствовать развитию их бизнеса. В частности, инвестиционные банки и инвестиционные подразделения коммерческих банков предоставляют ряд консалтинговых услуг по развитию бизнеса, бизнес-проектированию, и технико-экономическому обоснованию бизнес-проектов, их продвижению, поиску партнеров и инвесторов бизнес-проектов, страхованию и распределению рисков между различными финансовыми организациями, подготовку и проверку бухгалтерской отчетности компаний, а также помощь в выходе компаний на рынки капитала.

В условиях стагнации российской экономики, оказавшейся в так называемой «ловушке среднего класса», одним из приоритетных направлений стимулирования экономики должно стать развитие инновационных технологий как в реальном производстве, так и в сфере услуг. В качестве примера разумной меры кредитного стимулирования можно выдвинуть идею предоставления преимуществ при получении банковских услуг для инновационных предприятий, занимающихся перспективными разработками. Для поддержки таких предприятий банки должны развивать рынок долгосрочных кредитов, поскольку разработка и внедрение инновационного продукта занимает длительное время и требует, помимо прочего, испытаний, получение необходимых сертификатов качества, в том числе международного образца, а государство должно оказывать финансовую поддержку подобным проектам, в том числе, возможно, принимая на себя часть кредитных рисков. Одним из основных проводников подобной политики в Российской Федерации является Внешэкономбанк.

Литература

1. Деньги. Кредит. Банки / ред. О.И. Лаврушин. Изд. 2-е перераб. и доп. – М., 2004
2. Кредитование как важнейший фактор развития малого бизнеса в России // А.А. Арцыбашева, Н.Э. Соколинская и др.; ред. Н.Э. Соколинская. М., 2011
3. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года: www.minfin.ru/ru/regulation/bank/strategy/
4. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года” : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/491345/>