

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ
КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ.****Е.А.Почиковская**Санкт-петербургский государственный университет, poni-111@mail.ru

Одним из важнейших направлений современной банковской конкуренции является международная конкуренция на внешних рынках. Мировая практика показывает, что банки, которым под силу осуществлять эффективную экспансию на зарубежные рынки, являются крупнейшими и наиболее финансово стабильными в своих национальных банковских системах. Последнее обуславливает их более высокую конкурентоспособность на новых рынках, в сравнении, как со своими соотечественниками, так и с местными банками принимающих стран, особенно в случае выхода на развивающиеся рынки.

В условиях глобализации мировой экономики крупнейшие российские банки, обладающие на российском рынке конкурентными преимуществами, опытом и финансовыми возможностями стали активно вовлекаться в международную конкуренцию примерно со второй половины первого десятилетия 21 века, что было обусловлено завершением восстановительного периода российской банковской системы после финансового кризиса 1998 года. На современном этапе российские банки участвует в международной конкуренции двояким образом. С одной стороны, российская банковская система является объектом экспансии иностранных банков, с другой стороны, крупнейшие российские банки, как уже отмечалось выше, сами становятся активными субъектами экспансии на зарубежные рынки. Следует подчеркнуть, что обеспечение глобальной конкурентоспособности банковского сектора, является одним из целевых ориентиров Концепции социально-экономического развития России до 2020 года. В Стратегии развития банковской системы РФ на период до 2015 г. повышение конкурентоспособности банковского сектора выделено в числе приоритетных направлений перехода к интенсивной модели его развития.

Наиболее наглядной формой проявления конкурентных позиций банков на внешних рынках являются виды структурных форм их зарубежного присутствия (представительства, филиалы, дочерние банки), рыночная доля на рынках (в первую очередь, как место в банковских рейтингах зарубежных стран по активам и другим позициям, характеризующим деятельность банков), направления диверсификации бизнеса. При этом интенсивность наращивания зарубежной сети может служить показателем успешности борьбы за свои конкурентные позиции на внешних рынках.

Особую актуальность в этой связи представляет рассмотрение особенностей развития международных стратегий крупнейших российских банков, с точки зрения развития форм их зарубежного присутствия, целевых географических рынков и результатов деятельности.

Первым этапом развития зарубежных стратегий российских банков стало начало 90-х годов 20 века. В этот период крупнейшие из них начинали формировать зарубежные стратегии с наиболее простых форм – развития корреспондентских отношений с иностранными банками, базирующимися в крупнейших международных и национальных финансовых центрах. Второй этап, относящийся ко второй половине первого десятилетия 21 века, характеризуется стратегиями создания крупнейшими

российскими банками более сложных зарубежных структурных форм: дочерних компаний, филиалов, представительств, приобретения долей участия в капитале.

Анализ первых 50 крупнейших банков (по величине активов и капитала на 01.03.2012) показывает основное направление (тренд) развития международных стратегий российских банков в целом.

Следует отметить широкую географическую диверсификацию бизнеса. Российских банков. Они представлены в странах СНГ, Европы, Азии и Африки. В Азии и Африки их рыночные доли пока крайне незначительны.

Исследование основных форм зарубежных структурных подразделений 50 крупнейших банков России позволяют сделать ряд выводов. Дочерние банки составляют преобладающую долю зарубежных структурных подразделений российских банков (69 %), на представительства приходится 19%, а филиалы составляют 11%.

В число 50 крупнейших банков России входит 14 банков с иностранным капиталом, которые являются дочерними структурами крупнейших зарубежных международных банковских и финансовых групп. Их деятельность, в первую очередь, направлена на реализацию стратегий своих "материнских" компаний. Российский банковский капитал, представлен 29 банками при этом 20 из них, вообще не имеют зарубежных структур. Только 5 крупнейших российских банков - Сбербанк России, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк и Банк Москвы (входит в группу ВТБ с 2011г.) имеют более чем одно зарубежное подразделение. При этом Газпромбанк имеет только две дочерние структуры, а Россельхозбанк 3 представительства. К числу банков имеющих разветвленную и диверсифицированную зарубежную сеть структурных подразделений в форме дочерних организаций, филиалов и представительств можно отнести только два банка - Сбербанк России и ВТБ.

Сбербанк России и банк ВТБ вполне оправданно рассматривают международный вектор развития как стратегически один из наиболее важных для себя. При этом их стратегии имеют как общие черты, так и существенные различия. Это положение иллюстрируют ретроспективные данные по истории создания конкретных форм зарубежных структурных подразделений указанных банков. Общей чертой обоих банков является выбор в качестве ключевого направления развития их зарубежной деятельности страны СНГ. На рынках стран СНГ они реализуют полноформатную деятельность универсальных банков.

Сбербанк России начал активную экспансию (в форме создания дочерних структур) на зарубежные рынки со стран СНГ с 2006г. (Казахстан - 2006 г., Украина - 2007 г., Белоруссия - 2009 г.). По состоянию 1.01.2013г. конкурентные позиции Сбербанка на рынках этих стран характеризуются как устойчиво высокие. В Украине банк занимает 1 место в рейтинге по активам, 6 – по прибыли, 3 место в рейтинге по устойчивости. В Беларуси – 3 место по активам (доля в активах страны 10%), 3 место по прибыли и кредитам. В Беларуси банк отнесен к категории системообразующих. В Казахстане – 6 место по активам; средний уровень доходности, высокие темпы роста активов, клиентской базы и филиальной сети. Целевая доля в совокупном рыночном портфеле Сбербанка на этих рынках к 2014г. должна составить не менее 5%.

Следующим этапом экспансии Сбербанка (2009-2010гг.) стало открытие представительств в Германии и в Китае, а также филиала в Индии. Третьим этапом зарубежной экспансии, можно считать 2012год. В этом году Сбербанк осуществляет два крупных зарубежных приобретения: - турецкого DenizBank, который занимает 6 место среди частных банков Турции и оценивается экспертами как крупнейшее приобретение за 170-тилетнюю историю Сбербанка; - и первого, для себя, полноформатного западного банка – австрийского банка VBI. На его платформе Сбербанк получает доступ к работе на рынках девяти странах Центральной и Восточной Европы: в Боснии и Герцеговине, в Словакии, Чехии, Хорватии, Венгрии, Сербии, Словении, и на Украине [1], что соответствует его стратегии позиционирования себя в качестве крупнейшего банка Центральной и Восточной Европы. В стратегии 2008 года планировалось, что к 2014 году Сбербанк увеличит долю чистой прибыли, полученной от международной деятельности до 5%.-7%. Однако, как было показано выше, Сбербанк стал развивать это направление довольно агрессивно и с явным опережением. Так уже по итогам 2012 года доля прибыли Сбербанка от деятельности его зарубежных "дочек" составила, по словам главы банка Германа Грефа [2] 5% от всей прибыли, а в 2013 году достигнет 7-8%. Реализация зарубежной стратегии развития позволит Банку соответствовать уровню высокотехнологичных универсальных мировых финансовых институтов. Уже в начале 2013г. Сбербанк был признан международными экспертами самым дорогим брендом России.

ВТБ реализует стратегию международной экспансии начиная с 90-х годов двадцатого века. Так в этот период были созданы два представительства: в Италии еще в период СССР и в Китае в 1991г., дочерний банк в Беларуси в 1996г. ВТБ присутствует в 19 странах мира. Сегодня банк

позиционирует себя как уже сложившуюся ведущую мировую финансовую группу российского происхождения. Однако исторически ВТБ (тогда еще «Внешторгбанк») приступил к активному формированию международной банковской группы лишь с 2004 года. В качестве ключевого региона были определены страны СНГ [3]. В течение периода 2004-2008 годов ВТБ создал 7 дочерних банков в 7 странах СНГ: Армения-2004г., Грузия-2005г., Украина – 2006г., Беларусь-2007г., Казахстан – 2008г., Азербайджан -2009г. А с 2010 года перед банками региона были поставлены стратегические задачи укрепления позиций на рынке и активного развития розницы. Наиболее значительные позиции ВТБ занимает на банковских рынках Украины, Беларуси и Казахстана. По состоянию 1.01.2013г. конкурентные позиции ВТБ на рынках этих стран характеризуются в целом как довольно умеренные. Наиболее сильные позиции у банка на Украине, где он занимает 7 место по активам, 7 место в рейтинге по устойчивости и 3 место по прибыли. Украина принесла ВТБ в 2012г. рекордную для стран СНГ прибыль в 1.6 миллиарда рублей [4]. Позиции в Беларуси и Казахстане намного слабее. В Беларуси у ВТБ 8 место по активам (доля в активах страны - 2,14%) и 10 место по прибыли. В Казахстане - 19 место по активам, что показывает низкий уровень проникновения на местный рынок. Деятельность в Казахстане пока убыточна. Выход на рентабельность планируется только к концу 2013 года. Однако казахстанская «дочка» показала в первом полугодии 2012года самый динамичный для Казахстана рост по активам – около30%. В этой связи ВТБ планирует выход на рентабельность к концу 2013 года.

На рынки Западной Европы ВТБ пришел в 2005г. в форме дочерних банков за счет выкупа у Банка России долей участия бывших росзагранбанков в Великобритании, Франции, Австрии и Германии. В 2006г. были открыты совместный банк во Вьетнаме и дочерний банк в Анголе, в 2008г. созданы филиалы в Китае и Индии. Реализация новой стратегии ВТБ на 2010-2014гг., в отношении зарубежных подразделений, принесла в первом полугодии 2012года рекордную прибыль, составив 17% от прибыли по всей группе ВТБ [5]. Однако основной вклад в прибыль внесли европейские подразделения ВТБ, которые обеспечили 84% от совокупной прибыли зарубежных «дочек» ВТБ.

Приведенные выше данные показывают, что масштаб совокупной деятельности «дочек» Сбербанка на рынках трех стран СНГ в 1.5раза больше, чем у ВТБ и конкурентные позиции намного сильнее. Оба банка достаточно агрессивно наращивают свои рыночные позиции в указанных странах, обеспечивая темпы роста активов выше, чем у ведущих национальных банков.

Однако, следует подчеркнуть, что с учетом всего масштаба зарубежной банковской деятельности, на всех зарубежных рынках, во всех организационно-структурных формах наиболее высокую степень интегрированности в мировую банковскую систему имеет пока ВТБ-группа. Последнее свидетельствует о том, что из всех российских банков ВТБ-группа наиболее активно формирует свои конкурентные позиции на внешних рынках и наиболее успешно действует на западных рынках.

Список литературы:

1. <http://news.mail.ru/economics/11058610/>
2. В 2012 году доля прибыли Сбербанка от деятельности его зарубежных "дочек" составит 5% от всей прибыли - Греф « <http://finance.rambler.ru/news/economics/119086023.html>
3. <http://21bank.ru/index/vtb/0-5>
4. Зарубежные банки ВТБ в I полугодии повысили чистую прибыль на 32,6% — до 5,7 млрд. руб. 24 ноября 2011 <http://news.mail.ru/economics/11041613/>
5. <http://www.rbcdaily.ru/2012/11/23/finance/56294998518994>