

Алекперова Фатима Расим кызы

соискатель Азербайджанского государственного
экономического университета
тел.: (99412) 492-88-87

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
АЗЕРБАЙДЖАНА В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ: СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА
НА РЫНКИ СТРАН СНГ**

Аннотация:

В статье рассматриваются возможности транснационализации банковской системы Азербайджана в современных условиях. Проводится анализ потенциальных рынков для международного бизнеса азербайджанских банков. Выявляются основные характеристики, определяющие степень привлекательности банковского рынка СНГ для отечественных кредитных учреждений, и возможные стратегии их присутствия на примере конкретных стран (Беларуси и Украины).

Ключевые слова:

транснационализация, банковский рынок, международная экспансия, дочерний банк, специализированный банк, интеграция.

Alekperova Fatima Rasim gizi

post-graduate student of Azerbaijan State
Economic University
tel.: (99412) 492-88-87

**PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF
TRANSNATIONALIZATION OF
BANKING SYSTEM OF AZERBAIJAN
IN MODERN CONDITIONS:
STRATEGY OF ENTERING
CIS MARKET**

The summary:

The paper considers the possibility of transnationalization of the banking system in Azerbaijan in modern conditions. The analysis of potential markets for international business Azerbaijani banks. Identifies the main characteristics that determine the degree of attractiveness of the banking market of the CIS for domestic credit institutions, and possible strategies for their presence examples of specific countries (Belarus and Ukraine).

Keywords:

transnationalization, banking market, international expansion, subsidiary bank, specialized bank, integration.

Развитие банковской системы Азербайджана в контексте тенденции транснационализации рассматривается нами в качестве перспективного направления ее интеграции в мировое финансовое пространство. Данный процесс, получивший название «банковской транснационализации», предполагает усиление тенденции расширения банковского бизнеса и распространения банковских продуктов или услуг в различных государствах путем открытия дочерних банков, филиалов или представительств.

Присутствие за рубежом азербайджанских банков, как видно из данных таблицы 1, в настоящее время незначительное. Анализ развития банковской системы Азербайджана через призму транснационализации выявил, что наиболее вероятным участником интеграции в мировую финансовую систему является Международный Банк Азербайджана (МБА). МБА относится к числу быстро развивающихся, считается самым крупным игроком, доминирующим на отечественном рынке банковских услуг, обладает разветвленной сетью зарубежных структур. Названная финансовая группа имеет реальные возможности расширять свой бизнес за пределами Азербайджана, обладая необходимыми для этого ресурсами, а также целым рядом преимуществ (величина капитала, роль в решении общенациональных задач, опыт присутствия на зарубежных банковских рынках и т.д.), которые свидетельствуют об ее готовности выступить в качестве базовой структуры для транснационализации.

Таблица 1 – Подразделения коммерческих банков Азербайджана за рубежом [1]

Банк	Дочерний банк	Филиал	Представительство
Международный Банк Азербайджана	Россия (Москва с филиалами в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге), Грузия (Тбилиси)	–	Великобритания (Лондон), Германия (Франкфурт-на-Майне), США (Нью-Йорк), ОАЭ (Дубай), Люксембург
Кавказский Банк Развития	–	Грузия (Тбилиси)	–

С точки зрения развития азербайджанских банков государственный коммерческий банк МБА имеет преимущества перед частными коммерческими банками, которые отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Преимущества и возможности Международного Банка Азербайджана в контексте транснационализации банковской деятельности

Преимущества	Возможности
Государственная поддержка. Известный бренд	Усиление позиций на розничном и корпоративном рынке
Универсальная банковская группа с диверсифицированной структурой – розница, инвестиционный, страховой, лизинговый и процессинговый бизнес, сеть за границей	Возможность конкурировать с иностранными банками благодаря ресурсному потенциалу.
Ведущий клиринговый банк на постсоветском пространстве	Усиление позиций на финансово-банковском рынке страны
Высокие кредитные рейтинги (на уровне суверенного)	Дальнейшее приобретение активов в странах СНГ и мире.
Наличие сети в России и Грузии (дочерние банки), в странах Европы, Ближнего Востока и США (представительства)	Выигрыш при вхождении Азербайджана в ВТО, что вызовет рост внешнеэкономических связей

В числе других азербайджанских банков, имеющих потенциальные возможности и перспективы выхода на международные рынки, – Паша Банк, Халг Банк, Банк Стандарт и Техника Банк, которые по величине активов и совокупного капитала входят вместе с МБА в пятерку ведущих отечественных кредитных учреждений. Стратегическое видение развития названных банков предполагает их последовательную трансформацию из локальных банков, функционирующих на местном рынке, в банки с четким проявлением тенденции присутствия в международном ареале.

Основные стратегические цели международной экспансии МБА можно сгруппировать следующим образом:

- диверсификация источников роста бизнеса: выход на новые рынки и в кардинально новые клиентские сегменты, расширение предложения существующим клиентам, осваивающим новые рынки;
- доступ к новым технологиям: платформа для тестирования новых банковских технологий и их репликации в другие банки Группы МБА;
- доступ к финансовым ресурсам: возможность привлечения ресурсов по привлекательным ставкам;
- имидж международного банка с превалированием элементов транснационализации: вхождение в лигу ведущих международных банков.

При выборе перспективных рынков необходимо, на наш взгляд, руководствоваться целым рядом критериев их привлекательности, среди которых можно выделить такие, как высокий уровень торговых и политических связей с Азербайджаном, наличие диаспоры, степень насыщенности и динамику роста банковского рынка в стране присутствия и т.д. С этих позиций основным фокусом международной стратегии МБА должны стать перспективные рынки СНГ, в частности Беларусь и Украина.

Банковский сектор Беларуси развивается динамично, однако все еще остается недостаточно насыщенным: доля банковских активов в ВВП составляла по итогам 2010 г. чуть более 78 % [2, с. 12, 206]. В стране создан благоприятный климат для инвестиций в банковский сектор: с начала 2000 г. число банков с иностранным капиталом увеличилось с 16 до 26 (в том числе со 100 % – 9, свыше 50 % – 14), а к концу 2010 г. доля иностранного капитала в банковской системе Беларуси превысила 24 % (в 2000 г. – 4,5 %). В результате Национальный банк Беларуси увеличил квоту на присутствие иностранного капитала с 25 % до 50 %. Среди 10-ти крупнейших банков Беларуси 7 – с превалирующим присутствием иностранного капитала [3, с. 9, 19, 20, 21]. Большая часть инвестиций в банковскую систему Беларуси приходится на Россию. Наряду с этим, на рынке присутствует также капитал из Австрии, Казахстана, Грузии, Ирана, Ливана, стран ЕС.

Основным инструментом регулирования присутствия нерезидентов в капитале банков Республики Беларусь является разрешительный принцип допуска иностранного капитала в банковскую систему страны. В основе данного принципа лежит обязательность прохождения процедуры государственной регистрации Национальным банком банков с иностранными инвестициями, дочернего банка и представительств иностранных банков на территории Республики Беларусь. В то же время не разрешается создавать филиалы иностранных банков. При государственной регистрации банков и лицензирования банковской деятельности Национальный банк осуществляет контроль за качеством капитала, поступающим в банковскую систему стра-

ны. Оцениваются также перспективы развития и функционирования создаваемого банка путем анализа его бизнес-плана, содержащего программу планируемых действий на ближайшие два календарных года.

Осуществленная нами диагностика банковского рынка Беларуси, выявившая средний размер рынка, относительно невысокую его насыщенность банковскими услугами, сравнительно низкую доходность инвестиций, свидетельствует о средней привлекательности данного рынка. Инвестиции в открытие банковского бизнеса в Беларуси могут варьироваться в зависимости от выбранной бизнес-модели. В ракурсе конкурентоспособного потенциала МБА существует возможность предложения им на открытом рынке Беларуси услуг торгового финансирования и развития системы переводов IBA Express. Учитывая вышеизложенное, в силу средней развитости рынка наиболее реальным и оптимальным вариантом явилось бы **создание специализированного банка с использованием знаний МБА в ряде сегментов/продуктов. В частности, целесообразна, на наш взгляд, специализация на обслуживании корпоративных клиентов с акцентом на сопровождение внешнеторговой деятельности.** Данный вариант требует меньшего размера инвестиций по сравнению с универсальным банком.

Банковский сектор Украины считается одним из самых развитых на территории СНГ: его активы составили 118,3 млрд. долл., капитал – 17,3 млрд долл., средняя капитализация банка из ТОП-25 – около 522,0 млн. долл. [4, с. 55, 236]. Однако в ходе мирового финансового кризиса он значительно пострадал (сильнее всего из стран Содружества). Это выразилось, в частности, в значительном ослаблении обменного курса гривны по отношению к иностранным валютам в 2008 г., дефиците банковских ресурсов, весьма высоком уровне проблемных кредитов (в 2010 г. – 11,3 % по официальным данным [5, с. 102], 40 % по данным Moody's [6, с. 103; 7, с. 9]), низкой прибыльности украинских банков, банкротстве ряда средних и мелких кредитных организаций, росте недоверия к банковской системе со стороны населения. Несмотря на имеющиеся проблемы, уровень финансового посредничества относительно высокий: по итогам 2010 г. доля банковских активов и кредитов в ВВП превысила соответственно 86 % и 69 % [8, с. 17, 55].

Отечественный банковский сектор весьма привлекателен для иностранных инвесторов: за 2005–2010 г. число банков с иностранным капиталом увеличилось с 23 до 55 (в том числе со 100 % – 20), а доля иностранного капитала в банковской системе Украины повысилась с 13,4 % до 40,6 %. Около четверти иностранных инвестиций в украинский банковский сектор имеют российское происхождение (24,5 %). Наряду с этим, на рынке присутствует также капитал из различных стран Евросоюза – Австрии (10,0 %), Германии (8,0 %), Голландии (5,9 %), Швеции (10,4 %), Кипра и Франции (11,1 %). В десятку крупнейших банков входят 6 кредитных учреждений, контролирующихся иностранными акционерами, включая 2 дочерних российских банка [9, с. 55–56]. Банки с участием иностранного капитала проявляют наибольшую активность в розничном кредитовании, тогда как местные госбанки и дочерние структуры российских банков в большей степени специализировались на привлечении депозитов физических лиц и на работе с корпоративными клиентами. В ходе кризиса крупные иностранные банки уступили свою долю на рынке, тогда как крупнейшие украинские банки смогли упрочить свои позиции.

При выборе наиболее приемлемого варианта из потенциальных версий стратегии выхода МБА на украинский банковский рынок следует, в первую очередь, принять во внимание следующие основные моменты: большой размер и высокую капитализацию банковского рынка; острую конкуренцию и плотную насыщенность рынка банковскими услугами; широкую географию рынка; весомую величину минимального размера уставного фонда. Помимо этого, следует учесть нацеленность Азербайджана и Украины на дальнейшее развитие внешнеторгового сотрудничества. В рамках этого в начале 2010 г. Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (ГНКАР) анонсировала планы по выходу на украинский рынок со значительными инвестиционными программами. В частности, до конца 2011 г. количество АЗС под брендом ГНКАР в Украине планируется довести до 50 единиц, а к 2025 г. – до 1 000 [10].

С учетом этих приоритетных характеристик приходим к заключению, что полномасштабный выход на украинский рынок требует существенных инвестиций, не предусмотренных стратегией банка. Вместе с тем было выявлено, что банк обладает рядом конкурентных преимуществ в отдельных продуктовых нишах и клиентских сегментах. Из них, в частности, выделяются следующие: 1) приоритетность в обслуживании крупнейшего азербайджанского бизнеса на Украине; 2) возможности и опыт сопровождения внешнеторговой деятельности компаний; 3) система переводов IBA Express, работающая в России, Азербайджане и Грузии. Одновременно надо акцентировать внимание на том факте, что ГНКАР, начавший, как уже отмечалось, весьма перспективный бизнес в Украине, имеет амбициозные планы по его расширению (строительство нефтетерминала, реализация нефтепродуктов через собственную розничную сеть, инвестиционные программы, сотрудничество с различными украинскими предприятиями).

Это, на наш взгляд, создает **реальную возможность для выхода на банковский рынок Украины в качестве опорного банка ГНКАР с последующим развитием в корпоративном сегменте и сегменте B2C решений** [11]. Поддержка развития ГНКАР на рынке Украины включает сопровождение текущей деятельности (расчетно-кассовое обслуживание, зарплатные проекты и др.), проектное и торговое финансирование, привлечение на обслуживание контрагентов ГНКАР на рынке Украины других компаний из нефтяной отрасли и смежных отраслей. Наряду с этим большие возможности заложены в успешном развитии и продвижении со стороны МБА системы переводов IBA Express.

Таким образом, проведенный анализ потенциальных рынков СНГ для развития международного бизнеса МБА и стратегий выхода на эти рынки выявляет конкурентные преимущества и приоритеты банка и в достаточной мере раскрывает перспективы транснационализации банковской системы Азербайджана в современных условиях.

Ссылки и примечания:

1. URL: <http://www.ibar.az> ; <http://www.tdb.az> (дата обращения: 25.01.2012).
2. Бюллетень банковской статистики. Минск, 2011. № 1 (139).
3. Банковский сектор Республики Беларусь. Минск, 2011.
4. Годовой отчет Национального банка Украины. Киев, 2010.
5. Банки стран СНГ. Итоги 2010. М., 2011.
6. Там же.
7. Редько Е. Качество активов банковского сектора СНГ. Текущее состояние и прогноз. Moody's Investors Service. Июль 2011 г. URL: www.mbka.ru/price/cis%20asset%20quality%20_%202010_2011.pptx
8. Годовой отчет Национального банка Украины.
9. Там же.
10. URL: <http://www.oilcapital.ru/industry/35374>. html (дата обращения: 25.01.2012).
11. B2C (Business-to-Customer) – коммерческие взаимоотношения между организацией (Business) и частным, так называемым «конечным» потребителем (Customer).

References (transliterated) and notes:

1. URL: <http://www.ibar.az> ; <http://www.tdb.az> (date of access: 25.01.2012).
2. Byulleten' bankovskoy statistiki. Minsk, 2011. No. 1 (139).
3. Bankovskiy sektor Respubliki Belarus'. Minsk, 2011.
4. Godovoy otchet Natsional'nogo banka Ukrainy. Kiev, 2010.
5. Banki stran SNG. Itogi 2010. M., 2011.
6. Ibid.
7. Red'ko E. Kachestvo aktivov bankovskogo sektora SNG. Tekushchee sostoyanie i prognoz. Moody's Investors Service. Iyul' 2011 g. URL: www.mbka.ru/price/cis%20asset%20quality%20_%202010_2011.pptx
8. Godovoy otchet Natsional'nogo banka Ukrainy.
9. Ibid.
10. URL: <http://www.oilcapital.ru/industry/35374>. html (date of access: 25.01.2012).
11. B2C (Business-to-Customer) is the commercial relationship between the organization (Business) and private, so-called "final" customer (Customer).