

вати взаємини МСП із державою й визначитися, які умови, необхідно створювати для сприятливого розвитку МСП в Україні.

**Список літератури:** 1. Господарський кодекс України // Відомість Верховної Ради України від 16.01.2003 № 436-IV. 2. Закон України "Про підприємництво" від 07.02.1991 № 698-ХІІ. 3. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 № 2063-ІІІ 4. Закон України "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" від 21.12.2000 № 2157-ІІІ 5. Постанова КМУ «Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні» від 17 березня 1993. N 201 6. *Воролина Л. І.* Розвиток підприємництва в економіці України /Л. І. *Воролина* // Вісник Київського університету. Економіка. – Вип. 1. -, К., 1994. – С. 40. 7. *Карсекін В.* Мале підприємництво: проблеми і перспективи/ В. *Карсекін*, В. *Миска*, В. *Білик* // Економіка України.- 1995. – №10.- С. 72.8. *Кузьмін В. В.* // Фінансові основи підприємництва: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с. ) 9. *Маломед І.* Малий бізнес: его значение и перспективы развития в России. <http://small-business.web-3.ru/basics/small/> 10. Нормативна база бухгалтерського обліку: Збірник офіційних матеріалів / предис. і сост. *Бакаєва А. С. М.* : Бухгалтерський учёт, 2000.,

*Надійшла до редколегії 25.04.2012*

УДК 336.71  
О 16

**П.О. ОБЛАКОВ**, аспірант, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол,  
**Э.А. КАРПОВ**, канд. экон. наук, профессор, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол.

### **БУДУЩЕЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ЗАО МКБ «МОСКОМПРИВАТБАНК»**

Законы банковского бизнеса и предприниматели после 2009 года отличаются от банковского бизнеса и предпринимателей до 2008 года, как машины начала 19 и 20 веков. Однако, какими будут эти изменения в разрезе российской банковской сферы? Попробуем представить их при помощи простейшего анализа текущих тенденций мировой экономики. В качестве примера для рассмотрения принят ЗАО МКБ «Москомприватбанк» [11] – входящий в первую сотню крупнейших по активам банков России с общей их суммой 39 686 192 тыс. руб. и капиталом 3 749 966 тысяч рублей на апрель 2012 года [9].

Закони банківського бізнесу й підприємці після 2009 року відрізняються від банківського бізнесу й підприємців до 2008 року, як машини початку 19 і 20 століть. Однак, якими будуть ці зміни в розрізі російської банківської сфери? Спробуємо представити їх за допомогою найпростішого аналізу поточних тенденцій світової економіки. Як приклад для розгляду прийнятий ЗАТ МКБ «Москомприватбанк» [11] – що входить у першу сотню найбільших по активах банків Росії із загальною їхньою сумою 39 686 192 тис. руб. і капіталом 3 749 966 тисяч рублів на квітень 2012 року [9].

The laws of banking business and entrepreneurs after 2009 differ from business and businesses before 2008, as well as cars at the beginning of 19th and 20th centuries. However, what will these changes be in the context of Russian banking sector? Let's try to imagine them using a simple analysis of current trends in the global economy. As an example to review, we take IBC Company "MoskomprivatBank" [11] – included in the list of first hundred largest Russian banks by assets with a total sum of 39,686,192 rubles. and capital of 3,749,966 thousand rubles in April 2012 [9].

**Глобальные тенденции.** Главная тенденция, которая и заставляет нас задуматься о будущем банков – мировой финансовый кризис, вторую волну которого экономисты ожидают в 2012-2013 гг. [8,10,12]. В России очевидны следующие его последствия [3,4]:

а) Наблюдается логичный рост влияния банков с государственным и иностранным капиталом (огосударствление и транснационализация банков). Здесь очевиден главный момент – привлечение «сверхсилы», способной защитить от последствий кризиса. Это макроуровень – на котором финансовые мастодонты первыми подходят к водопою; остальные почтительно ждут, не рискуя мешаться между огромными чудовищами.

Иностранный капитал в условиях мировой нестабильности – вещь не самая надежная, тряхнуть может и в стране банка-руководителя. «Москомприватбанк» – член «Приват-группы» банков, и поэтому в некоторой степени подходит под эту тенденцию. Однако, головной офис этой группы находится на Украине, стране крайне нестабильной. Учитывая вопрос о долгах Украины России за поставки газа, не стоит слишком рассчитывать на помощь «заграницы», а опираться на свои силы, и чем-то поддерживать эту самую «заграницу».

А вот государственное вмешательство, как всякая сверхъестественная сила требует за свою помощь соответствующую цену. В сказках чёрт забирает душу грешника; в жизни – государство забирает самостоятельность банка. Что делать в таких условиях «Москомприватбанку»? Естественно, всячески избегать такого оборота событий! Российская государственная машина подобна огромному водовороту – она засасывает всякую вещь, оказавшуюся поблизости. Поэтому нельзя давать повода для претензий чиновников!

б) Спустимся на уровень ниже: здесь царствует бизнес. Каким образом финансовый кризис банков превратился в его – Промышленный – кризис? А дело здесь вот в чем. Бизнес по классической схеме «деньги-товар-деньги\*» потребляет в своей деятельности некоторый обязательный финансовый сгусток [6]. Но! Для бизнеса эти средства нужны как платежное средство. Он стремится скорее избавиться от них и превратить их в товар, оборудование или исследования. Хранить долгое время значительные финансовые средства предприятию нет никакого резона – оно не умеет на них зарабатывать. Далее, между производством продукции, отгрузкою и оплатою его существуют значительные временные промежутки. В эти промежутки у предприятия есть виртуальные день-

ги – в продукции или дебиторской задолженности – но ему требуются реальные, чтобы платить рабочим, арендодателям, энергетикам, акционерам. Эти деньги предприятие занимает у банка. Так вот, когда банки вкладывают свои пассивы слишком расточительно: под малые проценты на долгие сроки ненадежным заемщикам – у них их не остается, они не могут кредитовать предприятие. А оно не может заплатить своим рабочим и поставщикам. А поставщики не получают денег от предприятия и тоже не могут занять у банка. Но ведь у них тоже есть свои поставщики и рабочие!.. Таким образом, когда у большинства банков нет денег, их нет у большинства предприятий (они все – чьи-то поставщики и покупатели), и у большинства рабочих.

Что будет делать бизнес в новых условиях? Если на банки нельзя положиться, значит, он будет требовать гарантий от контрагентов. А лучшая гарантия выполнения сделки – это предоплата в кармане продавца. Но ведь и покупателю нужна какая-то гарантия? Каким образом можно подтвердить факт оплаты по сделке, если их производятся сотни и тысячи на день? Конечно, если оплата где-то официально производится и регистрируется. Где, как не в банке на расчетном счете предпринимателя можно подтвердить факт такой оплаты? И потом, те же банки начнут, страхуя свои риски, требовать подтверждения деятельности предприятия – в виде тех же оборотов по счету. Таким образом, два участника процесса придут к единому выводу: безналичный оборот надежнее наличного, потому что все его звенья можно вычислить. А после кризиса главным критерием финансового выбора станет надежность.

Что все это значит для «Москомприватбанка»? Нужно и должно развивать расчетно-кассовое обслуживание бизнеса. Не стоит останавливаться на лишние льготы и стимулах на этом пути.

в) Следующий по порядку, но не по значимости уровень – физические лица, работники вышеназванных предприятий. Чтобы предприниматели не надували своих работников на серой зарплате (которую нетрудно и задержать, потому что жаловаться некому – она же серая) – государство заставит предпринимателей в той или иной мере перейти на чистую зарплату. А если эти деньги и так будут показаны налоговым органам, не стоит их и скрывать – даже лучше показывать их выплаты проводками по счету. С другой стороны, всякая проблема чему-то учит. Население наше, мягко говоря, плохо разбирающееся в банковских вопросах, будет вынуждено думать – куда вкладывать свои деньги

и где их занимать. Если «Москомприватбанк» пойдет ему на встречу – агентской сетью, удобным обслуживанием – это создаст дополнительный кредит клиентского доверия.

**Изобретательский цикл.** Замечательная наука эвристика [1] уже давно рассмотрела цикл, который проходит всякое изобретение человеческой мысли. Банки есть одно из таких замечательных изобретений. Рассмотрим же данный цикл на их примере.

а) Первая ступень всякого изобретения представляет собой сумбур, эдакий «винегрет» деталей, наскоро скрепленных между собой. Это происходит оттого, что всякое изобретение есть нечто новое, доселе невиданное, самому его автору не до конца ясное. Специальных деталей, специальных чертежей ещё нет и в помине, есть только воплощенные наброски, которые надо ещё испытывать и проверять. Вспомним первые самолеты: холщовые полотнища на деревянном каркасе, слабенькие моторы и пр. В банке это напоминает ситуацию, когда всяческие продукты банка, как то: кредиты, депозиты, переводы – существуют безо всякой связи между собою, каждый по-своему обеспечивая преуспеяние банка.

б) Принципиальное отличие следующего этапа изобретательской мысли заключается в выделении отдельных функционально оправданных сплошных узлов. Их необходимость проверена шкурами первых испытателей; налажена уже некоторая технологическая база для отработанного механизма: так для самолетов на этом этапе выделяются отдельно крылья, корпус, хвост; обшивка, салон, двигатель; все это изготавливается промышленно патентовладельцами, а не кустарно изобретателями. Что может предложить банк на таком этапе? Естественно, единые наборы продуктов, обособленные для данной сферы работы. Например, для работы с физическими лицами можно предложить узел: депозит физлица + автоматически выдаваемая кредитная карта + оформление автоматически «спящим» агентом. А для предпринимателей приблизительно так: микрокредит + резервный счет + часть кредита выдается на текущий вклад.

в) Третий этап – самый интересный и занимательный. Когда работа сплошных узлов отработана во множестве комбинаций, а связи между ними допускают множество удобных вариантов использования – возникает гибкая конструкция, подобно самолетам последних поколений, которые меняют геометрию своего крыла прямо в полете.

Попробуем просчитать, как это выглядит на практике. Гибкость банковского продукта означает, что Клиент может поменять его вид по своему хотению легко, просто и даже не осознавая этого. Например, клиент приходит за «картой будущего» и в момент получения уплачивает Банку некую сумму от 0 до бесконечности: назовем эту сумму Вкладом ренты. Эта сумма никогда не возвратится Клиенту, взамен Банк обязуется ежемесячно уплачивать на карту 1% от Вклада ренты. Сумма Вклада ренты нигде не отражается и к съему не подлежит, в момент выдачи карта показывает 0. С карты можно снимать деньги Банка – аналогично Кредитке под 3% в месяц; и класть свои – под 0,5% с ежемесячной капитализацией (что фактически есть «Приватвклад»). Ежели Клиент не будет снимать деньги, он будет получать 1% с Вклада ренты и 0,5% от капитализации процентов, что в итоге даст около 16% годовых. Проценты по Вкладу ренты также до некоторого предела покрывают проценты по кредитным средствам. Но! Сумма вклада ренты – принадлежит Банку, а Клиент получил «банкира в кармане», которому он может доверить свои деньги и занимать их, да ещё и получать ежемесячную ренту.

**Социальная психология.** Не будем отрицать очевидного факта: как всякое объединение людей, банк обладает определенной психологией, складывающейся как из психологий отдельных его членов, так и банковских традиций и чего-то неуловимого, что зовется корпоративной культурой. Эта психология находится в специфическом пространстве «виртуальностей», абсолютно отличающемся от материального мира. Здесь свои законы: существует и господствует то, что владеет большим числом умов, наиболее общее для них, руководящее их действиями [2]. Для неподготовленной случайной толпы – это самые низменные инстинкты; для организации – это те идеи, что сплачивают её в единое целое. Эти идеи могут меняться и перерождаться: так идея марксистского переустройства мира, создавшая РСДРП, мутировала в идею карьерного роста в КПСС. Мы не можем обойти вниманием такую сторону банков, как их психологическое содержание.

а) Всякая организация на первом этапе своей жизни слаба и беспомощна. Её идея обычно выразима несколькими фразами. Первые христиане выглядели сектантами иудаизма, их принципы легко выражались двумя заповедями Нагорной проповеди. Для коммерческой организации такая идея – её миссия. Как всякий зародыш, организация на этом этапе если и защищаема, то броней, дос-

тавшейся от родителей; и, как всякий зародыш, она состоит из нескольких «клеток» – тех героев, коие решили посвятить себя ей.

б) Вот вокруг этих героев формируются будущие учреждения корпорации. Апостолы христианства рукополагали первых епископов, а те – первых священников. Но это не просто количественное увеличение. Параллельно формируется идеология и культура организации, скрепляющие носителей первоначальной идеи, которая играет роль своеобразного ДНК в этом новом организме. И вот мы уже видим цельный организм, готовый к деятельности. Банк на этом этапе – уже готовый к охоте молодой хищник, которого в пространстве виртуальностей [5] нельзя не заметить.

в) Самый мощный и захватывающий этап любой организации наступает тогда, когда она вписывает себя в идеи и структуры более высокого порядка. Христианство, например, сделало это, став государственной религией и вонзившись в культуры обращённых им народов. Что это означает на практике? Рассматривая предыдущие этапы, видно, как формируется верхушка организации; затем её священство; но это все были пастыри Церкви. Третий этап наступает тогда, когда формируется паства веры. До этого идея организации настолько малоизвестна, что каждый новый верующий вынужден из-за своей необычности становиться и проповедником. На третьем этапе новые верующие могут оставаться «в миру», просто признавая над собой главенство Церкви и подчиняясь ей требованиям.

Что происходит на этом этапе с банками? Сбербанк врос в государственные структуры России, став полуофициальным «банком бюджетников». Можно с уверенностью сказать, что и через двести лет его очереди из пенсионеров останутся приметой каждого российского города, хотя города эти, возможно, будут в это время виситься где-нибудь на Альфа Центавре.

Чего может здесь добиться «Москомприватбанк»? Идея с агентами банка, которые, не работая в нем, могут с ним сотрудничать – первая весточка новой эпохи. Остановимся на главных моментах перехода к ней.

– На общекорпоративном уровне это: огромная объединяющая сила, связывающая работников банка не только на сознательном уровне (желание заработать и возвыситься), но, главное – на бессознательном. Как это будет выглядеть? Скорее всего, как пласт «обрядов» и символов Банка. Нетрудно сделать так, чтобы во всех РП в одно время транслировалось, например, обращение

Главы банка к своим коллегам! Регулярность означает: каждый сотрудник всегда чувствует внимание и опеку своего Банка. Тогда он будет подсознательно нести идею Банка Клиентам – от своего подсознания к их.

– Если общедуховную опеку над своими работниками несет Head-офис, то реализует их на практике Front-офис. Для этого нужна соответствующая структура. Взглянем на армейского командира: у него есть начштаба, который разрабатывает операции, и «зам по мордобою», который контролирует исполнение этих планов. Задача командира – указать, какие планы разрабатывать, и где контролировать. Руководителю банковского подразделения тоже нужны 2 таких зама. Руководитель – это голова, а замы – руки, исполняющие работу. Замы находятся в коллективе и являются его частью, поэтому они видят больше и глубже, чем руководитель. «Правая рука» ободряет коллектив, ищет все хорошее и сильное в нем. «Левая рука» находит слабые места, анализирует работу. Руководитель слушает обоих и делает выводы.

– На уровне работы с клиентами – это необычайная вовлеченность их в работу банка; каждый из них должен привлекать клиентов для банка (спящий «агент»), каждый должен получать поздравления в электронном виде от главы банка; необходима мощная внебанковская настройка из праздников, книг, журналов, символов, чтобы Банк врос в язык и культуру.

Наш мир так устроен, что платить здесь надо за все. За модернизацию надо платить ресурсами, навыками, хорошими, но негибкими людьми – то есть тем, что мы накопили в прошлом. За отказ от модернизации организация расплывается долей рынка, положением, перспективами развития – т.е. своим будущим. Поэтому организации, намеренной процветать в будущем, необходимо и обязательно выбирать своевременную модернизацию. Хочешь жить вечно – вечно меняйся, поглощай и познавай новое!

**Список литературы:** 1. *Альтшуллер Г.С.* Найти идею – Петрозаводск: Скандинавия, 2003. – 408 стр. 2. *Лебон Г.* Психология народов и масс. – М.: Терра-Книжный клуб, 2008. – 272 с. 3. *Недев Т.* Современный финансовый кризис//Власть №7, 2009. – с.18-21. 4. *Саква Р.* Россия оказалась скорее жертвой сегодняшнего кризиса//Власть №7, 2009. – с.8-14. 5. Стратегия / Г.Почепцов. – М.: Смар-тБук, 2009. – 377 с. 6. *Стэк Дж.* Алхимия прибыли – Минск: Парадокс, 1997 – 432 с. 7. *Фридман Т.* Плоский мир. Краткая история XXI века. – М.: АСТ, АСТ Москва, Хранитель, Мидгард, 2007 г., 608 стр. 8. <http://about-crisis.ru/archives/category/result/> 9. <http://www.banki.ru/banks/rating>. 10. <http://www.mirovoy-crisis.ru>. 11. <http://www.privatbank.ru>. 12. <http://worldcrisis.ru>.

*Надійшла до редколегії 23.05.2012*