

СТУПЕНИ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Обосновывается логика исследования банковского дела и трансформации банковских продуктов, которая требует учета этапов развития рыночной экономики и целей общественного воспроизводства. Детальный анализ ступеней трансформации банковского дела проводится на основе теории трансформации и принципа единства исторического и логического, единства и различия формы и содержания, развития через противоречия и др. Утверждается, что переход с 80-х годов XX века в иное качество как институтов банковского бизнеса, так и его продуктов обусловил новый тип сфокусированного банка.

Согласно теории трансформации переходное состояние банковского дела под влиянием внешних и внутренних факторов проходит несколько этапов. Во-первых, *этап деформации*, т. е. разрушения предыдущих связей и значительного сокращения ресурсов. Во-вторых, *этап кристаллизации*, характеризующийся возникновением новых элементов и связей, которые начинают подчиняться своим законам прежние, сохраняющиеся на «окраинах» рынка. В-третьих, *этап оптимизации* – оформление новых форм отношений и переход в новое качество основных подотраслей банковского бизнеса, его взаимосвязанных институтов и продуктов. Трансформационное состояние прерывает процесс нормального банковского бизнеса и делает его неопределенным. Оно может завершиться либо переходом в стабильное устойчивое положение и началом нового витка эволюционных изменений в сформировавшейся системе, либо кризисом. Для наглядности представим эти процессы в виде блок-схемы на рис. 1.

Исходные предпосылки к трансформационному состоянию банковского дела возникли на денежном рынке. Как известно, первыми индивидуальными посредниками в денежной сфере были менялы, ростовщики, золотых дел мастера. Они не имели права распоряжаться доверенными им вкладами, а лишь обязывались хранить их в неприкосновенности, поэтому такое посредничество, в определенной мере, облегчало и делало удобным обращение денег. Последующее развитие морской торговли, образование централизованных государств обусловили трансформацию разрозненного индивидуального посредничества в банкирский промысел, организацией которого занялись банкирские конторы.

Банкирские конторы, в отличие от своих предшественников, уже принимают деньги не просто для хранения, а с целью производства платежей «звонкой монетой» и трансфертами, продолжая при этом заниматься экспертизой ценности монет, их разменом и обменом, что, в

свою очередь, способствует активизации торговых отношений, и, как следствие, еще больше обостряет проблему передачи стоимости из рук в руки, обмена, приема, выплаты и хранения денег. Результатом становится появление такого института рынка как обменный банк (*De Wisselbank*). Последний с превращением сделки вклада «на хранение» (*depositum regulare*) в сделку вклада «по требованию» (*depositum irregulare*) превратился из простого хранителя денег в институт, создавший право изъятия денег по первому требованию. Благодаря дополнению функции «опосредования платежей» «переводом денег» обменный банк трансформировался из депозитария в общественного кассира и переводной институт, производящий платежные инструменты. В кредитной сфере обменные банки предоставляли лишь краткосрочные залоговые ссуды торговцам, а те банки, что хранили средства казны, получили дополнительное право ссужать свободные казенные деньги заемщикам. Бизнес архаичных обменных банков состоял в производстве депозитно-обменных услуг на денежном рынке, поэтому получение комиссионных являлось основным источником их доходов.

В период первоначального накопления капитала (XV-XVIII вв.) промышленники нуждались в кредите для развития своих предприятий, купцы – для заморской торговли, правительства – для ведения колониальных войн. Интенсивный рост капиталистической экономики обусловил потребность не столько в компенсации стоимости, сколько в ее авансировании. В начале эта потребность удовлетворялась эмиссией банкнот частными банками. Однако неумеренное пользование кредитом привело к наводнению рынка банкнотами, спровоцировав череду банковских кризисов, и обусловило централизацию банковского дела. К середине XIX века наряду с эмиссионным делом расширяется кредитование и акционирование. Именно поэтому денежная сфера деятельности банков уступает место удовлетворению потребно-

стей капитала. Появляются рынки среднесрочных и долгосрочных кредитов, фондовый рынок и их производные сегменты.

Отметим, что переход с денежного рынка на рынок капитала расширил банковский бизнес с депозитно-обменного уровня до процентного, обусловив, тем самым, капиталистический тип банков. Целью капиталистического банка, в отличие от обменного, становится **создание новой стоимости** и получение процента. Он переходит к новым формам отношений, удовлетворению новых потребностей клиентов, что обусловило развитие новых подотраслей банковского дела. В частности, капиталистический банк удовлетворяет потребность в дополнительной ликвидности, в авансировании и ре-

финансировании стоимости, создавая новые виды платежных средств и инвестиционных продуктов. Последние становятся преобладающими на рынке денег и капитала и подчиняют своим законам «старые», которые продолжают удовлетворять потребности клиентов уже на «окраинах» банковского рынка. Следует заметить, что господствующим, всеобщим типом связи всегда является не столько превалирующей количественно, сколько определяющий тенденции и устанавливающий «правила игры».

На данном этапе уже не обменное, а кредитное дело определяет трансформационное состояние банковского дела. Прежде всего, отметим, что в отличие от обменных сделок, кредитные сделки осуществляются не одновремен-

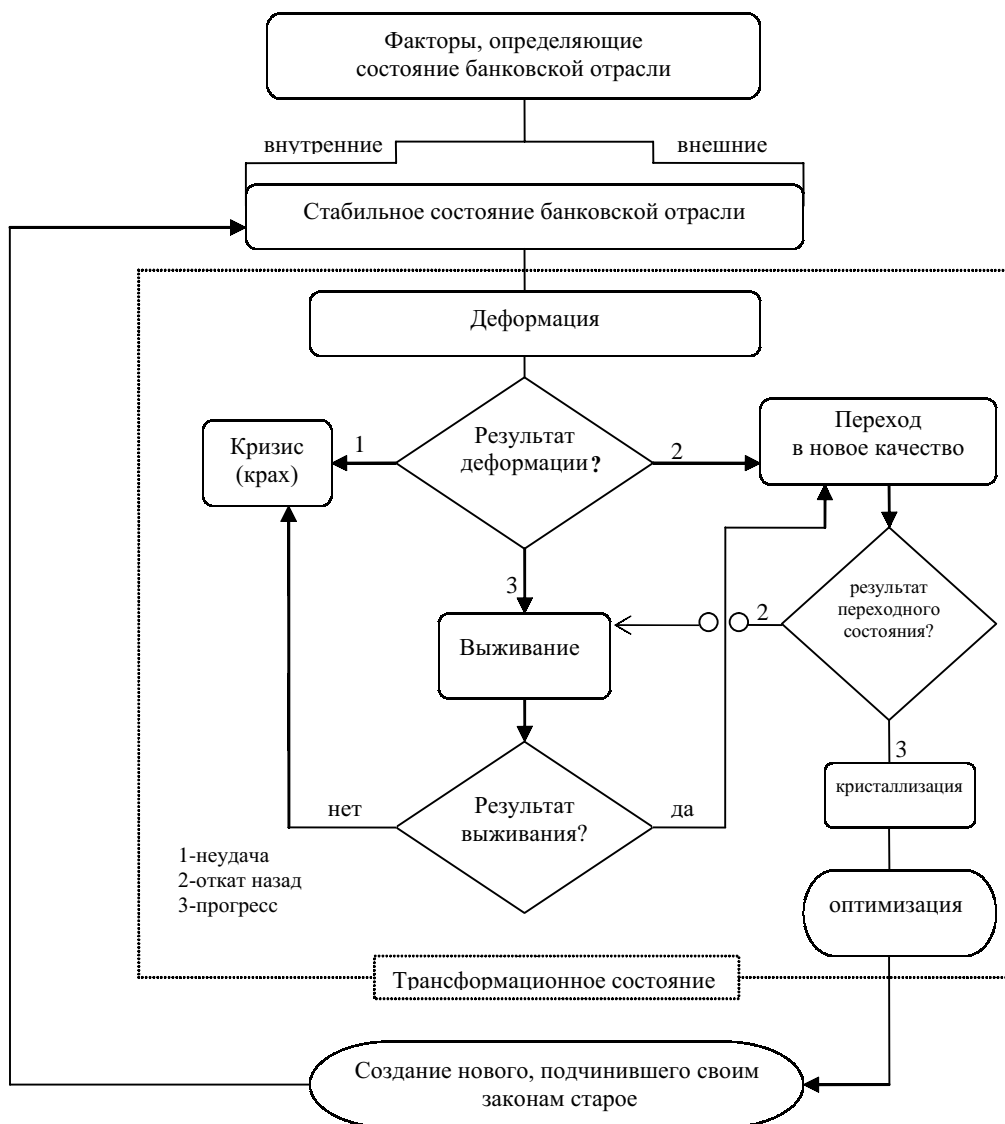


Рисунок 1. Блок-схема трансформации банковского дела

но или мгновенно, а растянуты во времени. Кроме того, передача стоимости в денежной форме осуществляется дважды: один раз от кредитора к заемщику (Д-Д), а, через определенное время, обратно – от заемщика к кредитору (Д-Д*). Первый акт заранее предполагает обратное действие – возврат долга, с приращением на величину процента. Заметим, что при потреблении кредитного продукта удовлетворяется потребность заемщика в определенной кредитной услуге, а при возврате суммы долга удовлетворяется потребность кредитора в капитализации стоимости на величину процента. При этом специфика кредитного продукта заключается в том, что заемщик платит за услугу не сразу, а по истечении определенного срока. Само собой, разумеется, что следует различать понятия «кредит» и «кредитный продукт». Представляется, что кредит есть форма отношений кредитора и заемщика по поводу движения ссужаемой стоимости, а кредитный продукт является средством выражения этих отношений. Благодаря кредиту мимолетно-случайные связи экономических субъектов трансформировались в срочные соглашения. По нашему мнению, это подтверждает то, что кредитные отношения **по природе** не одномоментные, а растянуты во времени, отражая связь настоящего и будущего. При этом отсрочка платежа является «родовым» качеством кредитного продукта. Именно такое понимание кредитных отношений предполагает необходимость закрепления контактов между кредитором и заемщиком, а также требует прозрачности, определенности не только в момент заключения сделки (Д-Д), но и к моменту ее завершения (Д-Д*). Объективная потребность в закреплении и возобновлении кредитных отношений по-разному реализуется на отдельных этапах развития общественного воспроизводства¹.

Новый виток эволюционных изменений в банковском деле, обусловленный возросшим кругом потребностей заемщика, ограниченностью ресурсов и ростом рисков наряду с появлением новых банков востребовал заключение союзов и соглашений, возникновение сети филиалов, или корреспондентских связей с другими банками, а также непосредственное слияние отдельных мелких банков. Данная трансформация *формирует капиталистический банковский*

бизнес, который нацелен на создание новой стоимости через реальное, вероятное и будущее авансирование, новых рынков и установление возобновляемых связей с клиентами. «Тот, кто не создает ценности, ничего не получает» – девиз капиталистического банка[1].

На этапе оптимизации радикально изменившем структуру банковского бизнеса произошло оформление новых отношений и институтов. В частности, классические банковские продукты трансформируются в неоклассические, комиссионные доходы вытесняются процентными, а обменный и депозитный бизнес уступает место процентному. Все это привело к возникновению потребности в специализированных банках, организующих инвестиционную деятельность на рынке капитала. Цели инвестиционного банка, в отличие от депозитного и коммерческого, заключается в привлечении и размещении капитала посредством крупных займов или фондовых ценных бумаг, в усилении взаимодействия с другими финансовыми посредниками.

Наиболее важной трансформацией в банковском деле, обусловленной формированием межбанковских связей и переходом к капиталистическим банкам, стало присвоение особого статуса ЦБ. Изначально это было вызвано потребностью в централизации производства банкнот – главного инструмента ликвидности капиталистического денежного рынка. Сосредоточившись на производстве банкнот под гарантию властей, ЦБ постепенно снабжает ими остальных участников рынка денег и капитала. Бурное развитие межбанковских переводов вызвало потребность в координации действий участников платежных систем и концентрации денежных сумм в определенном месте. На начальном этапе межбанковские переводы выполняли локальные расчетные палаты, а затем их организацией занялся центральный эмиссионный банк, превращение которого в единый расчетный центр страны способствовало концентрации и централизации капиталов на его резервных и корреспондентских счетах. Их рост позволил ЦБ предоставлять кредиты на покрытие дефицита ликвидности в качестве «кредитора в последней инстанции». В итоге капиталистическая экономика преобразовала эмиссионный банк в ЦБ страны, вменив ему функцию эмиссионно-кассового, расчетного, кредитного центра.

¹ В истории российской экономики менее продолжительными, случайными кредитные сделки были в эпоху простого товарного производства, первоначального накопления капитала и в период перехода от государственной монополии к банковской автономии.

Следующий виток эволюционных изменений в сформировавшемся банковском бизнесе вызвал переход к финансовой экономике. В этот период происходит активизация финансового посредничества на рынке капитала, усиливается взаимодействие банков между собой и с другими институтами, расширяется круг межбанковских связей посредством заключения прямых или опосредованных корреспондентских соглашений между банками. Возникают также отношения рефинансирования требований и обязательств, и осуществляется передача функций по управлению процентным риском от розничных банков к оптовым. Эти преобразования создали предпосылки формирования централизованной (национальной или мировой) банковской системы на базе разрозненных, локальных банковских систем.

Отметим, что в условиях финансовой экономики обострилось противоречие между ограниченностью банковских ресурсов и возросшей потребностью в дополнительном капитале, ярче обозначилось несоответствие активов и пассивов банков. Решение этой проблемы требовало преобразования «коротких» денег в «длинные». В частности, возникла потребность в трансформации ликвидных сберегательных вкладов («до востребования» и сроком до двух лет) в кредиты на срок более двух лет. Рискованность новации по переводу «коротких» денег в «длинные» можно было снизить надежным среднесрочным и долгосрочным рефинансированием активов банков-судодателей. Однако, ЦБ, ограниченный эмиссионной функцией, позволяющей ему рефинансировать лишь краткосрочные кредиты, не мог выполнить эту миссию. Данная проблема разрешилась переходом к трехуровневой системе рефинансирования, выражающей отношения банка-эмитента, банка-шлюза и банка-рефинансиста. В случае необходимости в эту схему рефинансирования мог подключиться ЦБ, но лишь в качестве рефинансиста краткосрочных производных обязательств.

Данный механизм рефинансирования позволил решить проблему ограниченности ресурсов для среднесрочного и долгосрочного

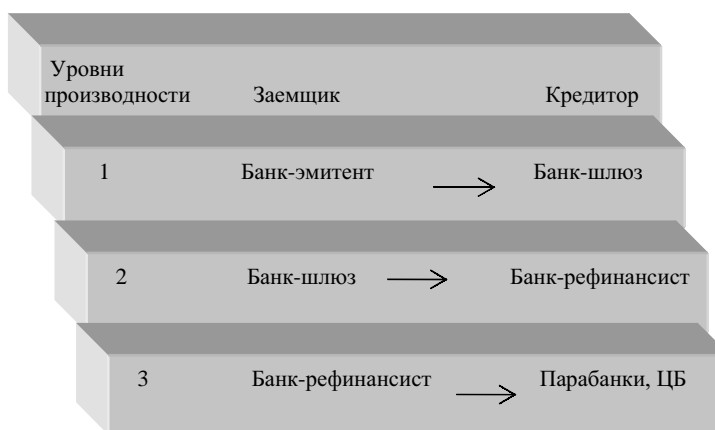


Рисунок 2. Трёхуровневая схема рефинансирования

кредита, повысил его ликвидность за счет создания производных рынков, открыл дополнительные возможности развития кредитных отношений. Система трехуровневого рефинансирования распространила сферу влияния банковского бизнеса и на фондовый рынок. В этих условиях банки удовлетворяют, наряду с потребностью в авансировании стоимости, спрос на производное рефинансирование требований и обязательств и др. услуги, благодаря чему кредитный рынок стал выполнять функцию снабжения дополнительным привлеченным капиталом наряду с фондовым рынком. Все это способствовало трансформации процентного бизнеса в инвестиционный.

Анализ показал, что в современных условиях потребности клиента в привлечении дополнительного капитала на длительный срок чаще удовлетворяются² посредством как первичного, так и производного рефинансирования активов³. Банки, организующие трансформацию «коротких» денег в «длинные», тесно взаимодействуют с другими финансовыми посредниками. Именно поэтому на рынке денег и капитала возникли не только внутриотраслевые отношения с первичными сберегателями и инвесторами, но и межотраслевые связи с другими финансовыми посредниками. Благодаря внутриотраслевым и межотраслевым связям банковское дело институционально представлено как совокупность **разных типов банков и прочих кредитных учреждений**, тесно взаимодействующих с парабанками.

²Основным способом привлечения дополнительного капитала остаются кредитование и акционирование.

³При этом если первичное рефинансирование способствует изменению формы капитала, то производное связано с трансформацией сроков и преобразованием отдельных обязательств в ликвидную форму.

Главными организаторами банковского бизнеса являются капиталистические банки. Эти институты, выполняя «родовые» функции по хранению денег, перемещению, производству и корректировке ликвидности, авансированию стоимости, предложению гарантийных и консультационных услуг на принципе двухстороннего кредита. Они являются организаторами движения носителей стоимости «по-капиталистически», эмитирующими собственные обязательства против обязательств заемщиков вернуть долг к определенной дате. Кроме того, капиталистические банки являются мультипликатором экономического роста, предлагая широкий ассортимент банковских продуктов, реализуемых на различных сегментах рынка денег и капитала. Наконец, их деятельность не изолирована локальным рынком, а направлена на взаимодействие с другими рынками и финансовыми посредниками.

Классическим видом капиталистических банков являются коммерческие банки. Уступив в свое время эмиссионным банкам функцию эмиссии банкнот, они сосредоточились на производстве депозитов и переводов как внутри банка, так и на межбанковском уровне, на предоставлении кредитов, связанных с текущей деятельностью и авансировании капиталов. Представителями данного вида являются *сберегательные специализированные институты*. Их функции, в отличие от коммерческих банков, сосредоточены на посредничестве по изменению величины и сроков погашения финансовых обязательств. Они не занимаются переводами, а оказывают услуги сберегателям через предоставление депозитных продуктов, характеризующихся краткосрочностью и небольшими объемами⁴. Важную миссию на рынке капитала выполняют *ипотечные банки*. Для них главной сферой деятельности является производство первичных и вторичных продуктов рефинансирования или авансирования стоимости недвижимости⁵ (земли, жилья, строений). Обострение проблемы ограниченности ресурсов и возрастание потребности в авансировании привлеченного капитала обусловило развитие инвестиционного бизнеса, организацией которого занялись специализированные *инвестиционные банки*, выделившись в отдельный сегмент рынка капитала. Еще одним видом банков в нашей классификации могут

быть названы внешнеторговые банки, которые подразделяются на *экспортно-импортные и торговые банки*. Они поставляют продукты на особый сегмент банковского рынка. С их помощью удовлетворяются потребности, обусловленные внешне-экономической деятельностью, перемещением стоимости с национальных на мировые рынки, и обратно.

Важной ступенью в трансформации банковского бизнеса стало выделение *розничных и оптовых банков*.

Розничные банки – это банки с разветвленной филиальной сетью, которая позволяет им предоставлять широкий ассортимент банковских индивидуализированных продуктов как первичным сберегателям и инвесторам, так и посредникам производных рынков, что обеспечивает операционное превосходство данному типу банков.

Оптовые банки, как правило, не работают с первичными сберегателями и инвесторами, поэтому у них нет разветвленной филиальной сети. Не занимаясь приемом депозитов и выдачей кредитов, они стали взаимодействовать с розничными банками, *разделив с ними функции по обеспечению движения капитала и денег*. Отметим, что фактором успеха оптовых банков является логистика⁶, а также размер капитала, обеспечивающий преимущество масштаба и кредитоспособности.

В силу общественной важности вышеназванных банков и рискованности современного банковского бизнеса государство осуществляет более жесткий контроль и надзор за их деятельностью. Однако в последнее время высказываются предложения о дерегулировании банковской деятельности, так как, по мнению отдельных западных экономистов [2, 3, 4] обеспечение стабильности современного банковского дела достигается за счет снижения его эффективности.

Вторым типом посредников на современном рынке капитала являются договорные сберегательные институты. Спецификой этой группы финансовых посредников является привлечение средств первичных экономических агентов (сберегателей) на долгосрочной аннуитетной основе через продажу страховых полисов и открытие пенсионных счетов. Заметим, проблема ликвидности для них носит второстепенный характер, поэтому они, в отличие от капи-

⁴К их числу относятся нау-счета, сберегательные вклады до востребования, срочные потребительские депозиты.

⁵Следует заметить, что недвижимость выступает как объектом кредитования, так и гарантией возврата выданных ссуд.

⁶«чувство рынка» для продвижения на нем продукта в нужный момент.

талистических банков, размещают свои продукты на производных сегментах рынка капитала через портфельное инвестирование в ценные долгосрочные бумаги.

Особую нишу на кредитном рынке продолжают занимать банки взаимного кредита, работающие на взаимности и оказывающие услуги ограниченному кругу клиентов. На ритейловом сегменте денежного рынка, призванном производить розничные услуги населению, определенную нишу заняли кредитные союзы, которые представляют собой объединения потребителей («на взаимности»). Специфической чертой их деятельности является производство паевых, чековых и сберегательных счетов. Они создают требования по поводу выданных краткосрочных потребительских ссуд с условием рассрочки платежа. Кроме того, кредитные союзы учреждаются потребителями, удовлетворяющими определенным общим требованиям (например, члены одного профсоюза), поэтому их услуги предоставляются только членам союза, т. е. пайщикам. В отличие от других типов посредников они имеют кооперативную природу и организованы, в форме закрытых «обществ на взаимности». Гарантией деятельности таких союзов, в первую очередь, является требование взаимного поручительства членов общества, а также наличие ограничений при выдаче потребительских кредитов.

Наряду с крупными финансовыми посредниками на рынке определенную нишу занимают мелкие. К их числу относятся институты народного кредита, которые создаются на кооперативной основе с целью кредитования малых, а также средних предприятий торговли и промышленности, а также товарищества взаимного кредита, сберегательные кассы, ссудные кассы и ломбарды.

Еще одним типом финансовых посредников являются целевые фонды, которые продают свои акции инвесторам и покупают прямые финансовые требования. Они специализируются на уменьшении номинала предлагаемых ценных бумаг и снижении риска невозврата кредита. К этому типу посредников относятся паевые (взаимные) фонды и паевые фонды денежного рынка. Специфика первых заключается в продаже паев инвесторам и покупке акций и облигаций. Продажа паев фонда позволяет мелким инвесторам снизить риск вложения средств, благода-

ря диверсификации; сократить издержки за счет эффекта масштаба; получить профессиональное управление активами. Такие фонды работают на определенных секторах рынка капитала.

Определенную нишу на современном финансовом рынке занимают финансовые компании. Их отличительная черта состоит в том, что они работают в основном на собственном капитале, а для пополнения ликвидности привлекают займы кредитных учреждений. Специфика их посреднической деятельности на финансовом рынке состоит в том, что они не производят вкладов «до востребования» и срочных вкладов до двух лет. В соответствии со статусом по законодательству им разрешается осуществлять предоставление займов, лизинговых услуг и отдельных платежных услуг в виде кредитных, туристических карточек и аккредитивов. Они предоставляют ссуды потребителям и субъектам малого бизнеса. В зависимости от занимаемого сегмента на рынке финансовые компании подразделяются на:

– компании потребительского кредита, предоставляющие ссуды домашним хозяйствам с правом погашения в рассрочку;

– финансовые компании делового кредита, специализирующиеся на ссудных и лизинговых операциях в сфере бизнеса;

– компании торгового кредита, финансирующие приобретение товаров предприятиями розничной торговли.

– федеральные агентства, учреждаемые правительством с целью снижения издержек и увеличения финансирования определенных секторов экономики. Правительство выступает здесь одновременно и кредитором, и заемщиком своих агентств. Собственные долговые обязательства, по которым ставка устанавливается правительством, продаются на рынке прямого кредитования. Привлеченные ресурсы направляются на кредитование тех секторов экономики, которые нуждаются в поддержке правительства (сельское хозяйство, жилищное строительство и др.);

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что банковский бизнес на рынке денег и капитала тесно переплетен и взаимодействует с парабанковским при создании и перераспределении новой стоимости⁷. Этот вывод также прослеживается при анализе данных таблицы 1 за период с 1930 по 2000 годы.

⁷Современный банковский бизнес оказывает широкий сектор банковских и финансовых услуг, взаимодействуя с парабанками. Об этом подробнее см. Белоглазова Г.Н. Социально-экономические аспекты развития современного банковского бизнеса // Проблемы менеджмента и рынка. – Оренбург, 2002. – С.26-32.

Таблица 1. Динамика роли финансовых посредников США на рынке капиталов (%)

	1930	1950	1960	1970	1980	1990	2001
Банковские посредники	70	65	55	45	40	35	32
Парабанки	30	35	45	55	60	65	68
Итого	100	100	100	100	100	100	100

По данным таблицы 1 можно судить о тесном взаимодействии банковской сферы с парабанковской, о возрастающей роли парабанков на рынке капитала США, а также о стирании четких прежних границ между отдельными сегментами рынка. В условиях нечетких «размытых» границ между финансовыми посредниками возникло мнение о том, что банки ничем не отличаются от других финансовых посредников, и поэтому следует, расширяя конкуренцию, обеспечивать всем равный доступ на рынок. На наш взгляд, с этой точкой зрения нельзя согласиться по ряду причин.

Во-первых, банки, в отличие от других финансовых посредников, по своему генезису и природе призваны хранить деньги. Производной функцией от хранения денег стала функция снабжения ликвидностью и ее корректировка. Реализация этой функции предполагает предложение взаимосвязанного «пула» услуг на денежном рынке, включающего производство, хранение, обмен-размен и перемещение ликвидности. Кроме того, традиционными направлениями банковской деятельности на денежном рынке являются посредничество в сфере краткосрочного кредита, организация банковских переводов, оказание гарантийных и информационных услуг.

Во-вторых, парабанки занимают на рынке денег и капитала узким кругом посреднических услуг, попутно со своими родовыми функциями.

В-третьих, решение общей задачи финансового посредничества каждым посредником осуществляется разными способами. Одни организуют движение денег и капитала через банковские продукты, другие – через продукты страхования, третьи – через паевые, долевые титулы.

В-четвертых, парабанки, наряду со своими родовыми функциями, обслуживают ряд сегментов рынка, имеющих свою специфику, несмотря на усиливающееся стирание границ между ними.

В-пятых, при регулировании деятельности финансовых посредников следует учитывать направление деятельности и структуру предос-

⁸Банк по-французски означает сундук.

тавляемых услуг. Так, если банк работает только на первичном рынке денег и кредита, то он должен иметь привилегии по сравнению с другими посредниками. В случае специализации банка на учредительстве, спекулятивных операциях происходит его превращение из банковского посредника в парабанковский. При сочетании деятельности банка на банковском и парабанковском рынке соответственно его функции как парабанковского посредника должны быть ограничены в пользу функций банковского посредничества.

В-шестых, специфика банка состоит во взаимном переплетении его связей, как с другими банками, так и с клиентами, что вызывает необходимость появления нового типа современного банка, получившего название «**сфокусированного универсального банка**».

Фокусировка означает концентрацию сил на своих основных возможностях и соответственно выбранных сегментах деятельности, а также фокусирование банковских услуг в комплексный продукт. Универсальность при этом становится соединением с сетью специализированных банков и представляет собой переход к комплексным банковским продуктам, закрепляющим отношения с клиентом. Считаем, что венцом этих отношений является возникновение финансового партнерства, постоянных и возобновляемых связей, способствующих реализации новых моделей потребления и сбережений. В настоящее время из финансового партнера или агента финансового рынка банк превращается в делового партнера, как «в хорошие, так и трудные времена», а также в делегированного контролера, отслеживающего по поручению клиента эффективное размещение средств на рынке денег и капитала. Теперь он удовлетворяет потребности клиента в одном месте и с одним менеджером. Новый банк становится общественным информационным центром, осуществляющим отбор эффективных и благонадежных заемщиков, инвесторов и тем самым выполняет важную общественно-экономическую функцию.

На наш взгляд, с 80-х годов XX века начался переход в новое качество, как институтов банковского бизнеса, так и его продуктов. К примеру, банковские продукты, формировавшиеся веками, трансформируются в новые формы и приобретают стандартизированный, синдицированный характер. В свою очередь, возросшая неопределенность финансового рынка обусловила потребность в гарантийных продуктах и формах пере-

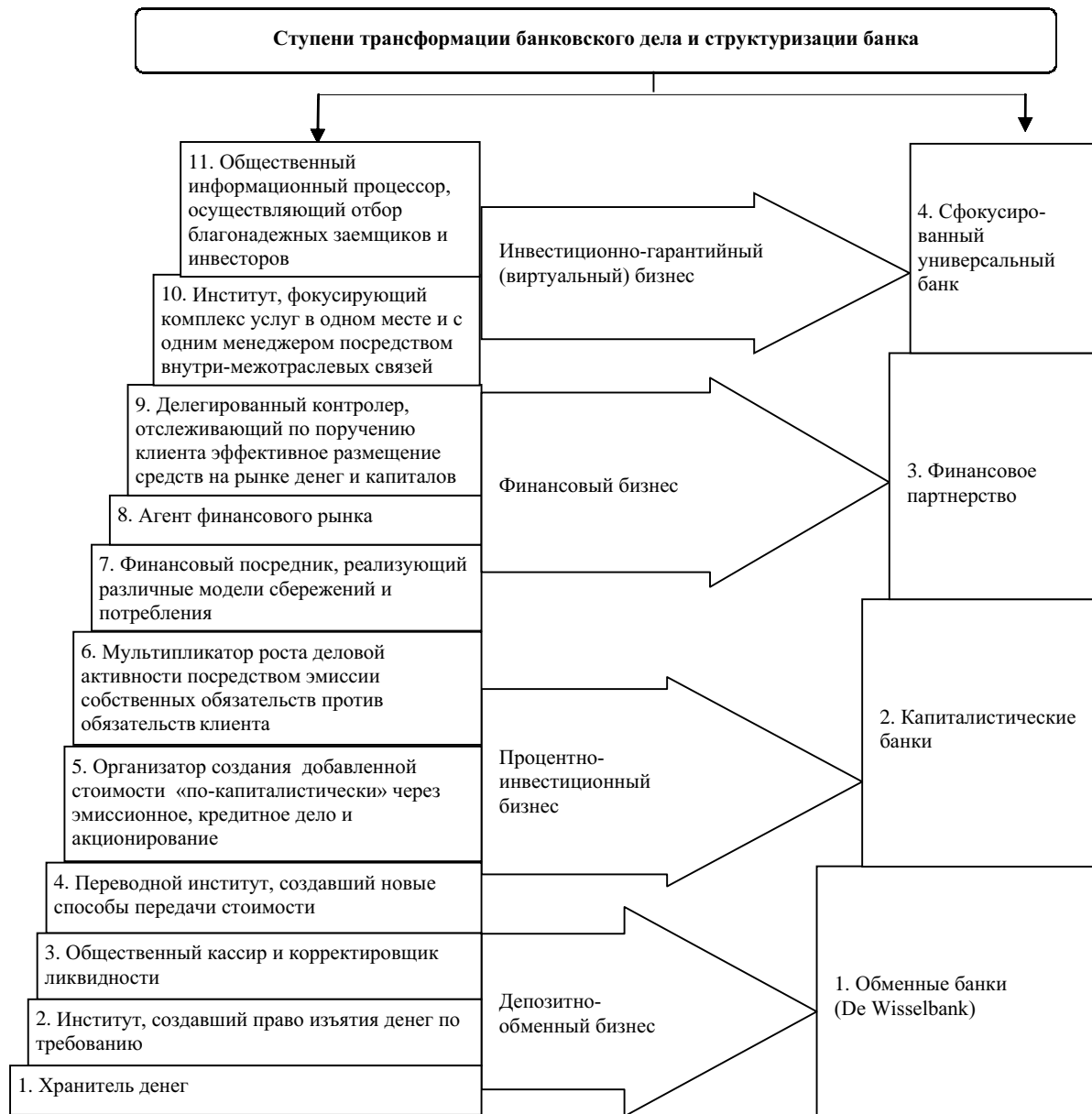


Рисунок 3. Схема ступеней трансформации банковского бизнеса

вода риска на других финансовых посредников. Возникла потребность в централизованном и комплексном производстве отдельных банковских продуктов. Заметим, в условиях финансовой экономики движение носителей стоимости сопровождается посредниками нескольких уровней, через передачу функций организаторов движения капитальных благ исходного уровня посредникам второго и третьего уровня, что обусловило перераспределение доходов между всеми участниками рынка денег и капитала.

С помощью консорциальных кредитов, рефинансирования и деривативов сокращается объем неликвидных активов и диверсифицирует-

ся риск, распространяясь не только на кредитора, но и на покупателя этих производных продуктов. Усиливается сегментированность и стандартизованность продуктов, а также обезличенность отношений. Если деятельность участников рынка непрозрачна, то это вызывает такое негативное последствие как падение доверия к финансовым институтам. Мы согласны с мнением Х.У.-Дринга, отмечающего, что доверие – основа для посреднических отношений в нашем ненадежном мире... финансовая сделка была и остается сделкой на доверии. Доверие создает марку, а марка становится символом доверия. Марка – составляющая характеристика банка» [1, с. 24, с. 37].

Вышеназванные ступени трансформации банковского посредничества схематично представить рисунком 3. Из данной схемы видно, что от банкирского промысла до современного посредничества банковское дело прошло, по крайней мере, одиннадцать ступеней эволюционного развития и превратилось в многоотраслевой вид банковского бизнеса, реализующего свои задачи в **денежной сфере** и в **сфере капитала** в соответствии с потребностями воспроизводственного процесса. В процессе этих трансформаций *депозитно-обменный* бизнес, организуемый обменными банками, сменился на *процентно-инвестиционный бизнес*, субъектами которого выступают капиталистические банки. Со середины 50-х годов прошлого столетия на смену ему пришел финансовый бизнес, управляемый многочисленными, ставшими партнерами своих клиентов, финансовыми посредниками. В настоящее время под влиянием ряда факторов⁹ наметился переход к новому типу – *информационно-гарантийному (виртуальному) бизнесу*, представленному сфокусированными универсальными банками, которые, по выражению Х.У. Длринга, подобны «авианосцу с маневренным кораблем и современными самолетами: мощный, быстрый и разворачивающийся на 360°» [1, с. 52].

Подводя итог наших рассуждений можно утверждать, что изменения в экономической системе обусловили трансформацию банковского дела. Суть этих перемен сводится к дерегулированию рынка посреднических услуг, возникновению новых информационных технологий, внесших революционные сдвиги в расширение возможностей банковской экспансии. Индивидуализированные формы привлечения средств более прозрачны и менее рискованны, позволяют учесть нужды заемщика в конкрет-

ной ситуации. Однако они являются более затратными и не имеют производного рынка и поэтому ограничены. В связи с этим в процессе мобилизации ресурсов на длительные сроки произошла трансформация индивидуализированных форм в стандартизированные долевые и долговые титулы. Наряду с возросшими возможностями растет конкуренция как внутри банковской сферы, так и со стороны парабанков. Это обусловило разработку финансовых инноваций, которые способствовали новому витку эволюционных изменений в сформировавшемся банковском деле.

Концентрация и централизация капитала обуславливает переход от единичных банков к отдельным банковским группам, а от банковских групп к национальной банковской системе. Возрастает общественная значимость банков, усиливается отделение капитала-собственности от капитала-функции, происходит слияние на новом витке банков с промышленным капиталом. Наряду с этим обозначается тенденция размежевания банков, создающая предпосылку будущему объединению в виде универсального сфокусированного банка. По утверждению Х.У. Длринга [1, с. 47], «универсальный банк будущего действует на переднем крае. Продукты, специфические задачи и логистика могут или должны быть «закулисно» предоставлены третьим лицом, чтобы открыто размежеваться, и скрыто объединиться». Банк нового типа – это трансформированный, сфокусированный и регенерированный универсальный банк с новой культурой риска¹⁰, с менеджментом двенадцати «К»¹¹, соединенный с сетью специализированных банков. *Главное требование к будущему банку не столько наращивание собственного капитала (резервов), сколько способность создавать новые стоимости.*

⁹Концентрация и централизация капитала, конкуренция, банкиризация домашних хозяйств, глобализация, компьютеризация и новые банковские технологии, финансовые инновации, изменение условий реализации банковских продуктов, регулирование банковской деятельности и др.

¹⁰Новая культура риска – это более рискованная, но и сверхосторожная культура по сравнению с российскими «мыльными пузырями». Она предполагает дополнение собственно финансового риска риском курсовой прибыли. Например, венчурный инвестор получает компенсацию не за счет дивиденда или процента, а за счет курсовой стоимости (разницы) ценных бумаг.

¹¹Управленческая деятельность банка сводится к решению двенадцати задач: клиент (ориентация, сегментирование, доход); класс и контекст; коммуникации (контур); контроль; комплексность (колебания курса); климат (среда); концепция; каденция (предприимчивость); компетенция (основные способности); креативность; капитал (размещение); капитальные затраты. См. Дериг Ханс-Ульрих Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем.– М.: Междунар. Отношения, 1999.– С. 49.

Список использованной литературы:

1. Дериг Ханс-Ульрих Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. – М.: МО.1990.-384с.
2. Берг Д., Фишер С., Доренбуш Р. Деньги и современное банковское дело: Пер. с англ.– Киев. 1991.-32с.
3. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Пер. с англ.-М.: Аспект Пресс, 1999.-820с.
4. Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз Современные деньги и банковское дело: Пер. с англ.-М.:ИНФРА.-М. 2000.-856с.
5. Белоглазова Г.Н. Социально-экономические аспекты развития современного банковского бизнеса// Проблемы менеджмента и рынка.– Оренбург, 2002.-С.26-32.