

Опубликовано на нашем сайте: 3 декабря 2002 г.

Из книги «УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ (БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ) М.,: ЮРИСТЪ, 2002.

Глава XX. УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ

Доцент кафедры «Банковское дело», к.э.н.Полищук А.И.

20.1. Определение банковских инноваций и их классификация

Отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это, в частности, означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, которые способствуют расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее доходности.

Другой причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими и финансовыми институтами в условиях дерегулирования денежно-финансового рынка. Целью менеджеров банка становится диверсификация деятельности банка и превращение банка в финансовое предприятие, или «банк-дивиденд».

Банковские инновации могут быть специализированными и комбинированными. *Новая банковская услуга* — это деятельность по оказанию помощи или содействия клиенту в получении прибыли, способная приносить дополнительный комиссионный доход. В отличие от банковского продукта услуга может носить незавершенный характер.

Новый банковский продукт - комбинированная, либо нетрадиционная форма банковского обслуживания, создаваемая на основе маркетинговых исследований потребностей рынка. Новым банковским продуктом может быть и кредитно-финансовый инструмент. Так, в 1752 возникли чеки, как реакция банков на запрет британского правительства выдавать кредитными организациями банкноты, оплачиваемые по предъявлению в кассе. В 1958 году была выпущена первая массовая банковская карточка Bank Americard (ныне Visa), предоставлявшая возможность продленного кредита (кредитная карта). До этого карточные схемы носили локальный характер. В России карты международных систем появились еще в 1969 году, но в тот период это были карты, эмитированные зарубежными компаниями и банками.

По экономическому содержанию нововведения в банковской сфере (банковские инновации) можно подразделить на два типа: технологические и продуктовые. К технологическим инновациям относятся: электронные переводы денежных средств, банковские карты; к продуктовым - новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в период их развития, либо изменения условий регулирования.

Ряд банковских продуктов не имеет четких законодательных регламентаций, или запретов и относится к категории «иные сделки». Это, прежде всего, сделки на денежно-финансовом рынке, связанные с производными финансовыми инструментами.

Современные денежно-кредитные и финансовые инструменты представлены их разнообразными платежными и тезаврационными видами, а именно: ценные бумаги, денежные обязательства, иностранная валюта. Так, в феврале 1961 г. появилось ключевое новшество современного банковского дела – первый депозитный сертификат, введенный в практику существовавшим тогда самостоятельно First National City Bank of New York. В настоящее время понятие о депозитном и сберегательном сертификате отражено в ГК РФ.

Генезис банковских инноваций свидетельствует о том, что технологические инновации открывают доступ конкурентным преимуществам банков и способствуют развитию современной платежной системы. Труднее оценить роль финансовых инноваций. Если в стране отсутствует система регулирования процесса создания и использования новых финансовых инструментов, искажается их экономическая суть и цели применения, т.е. они становятся инструментами обхода существующих регламентаций в отношении традиционных продуктов.

В России производные финансовые инструменты, являясь объектом гражданского права (ст. 128 ГК РФ), становятся способом перераспределения капитала. Они еще не получили своего четкого определения в гражданском законодательстве. Прямого указания на то, что банки работают на срочных рынках (форвард, опцион, фьючерс, своп и производные от них), в законодательстве нет, поэтому эти банковские инновации и следует рассматривать как «иные сделки».

Таким образом, при определении тенденций развития банковских инноваций необходимо учитывать, что объединяет и разъединяет с экономической и правовой точки зрения следующие понятия: банковские услуги, банковские операции и сделки, банковский продукт.

Как синтетическое понятие банковская инновация, или совокупность новых банковских продуктов и услуг – это результат деятельности банка, направленной на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли.

Классификация банковских инноваций: мировой и отечественный опыт

В соответствии с мировой и отечественной практикой банковские услуги включают в себя типовые сделки, банковские инновации и специализированные услуги для банковских кредитных организаций. Остановимся на банковских инновациях предназначенных для оптового и розничного клиента, так как специализированные услуги являются предметом особого рассмотрения, так называемого «корреспондентского бэнкинга», или сферы межбанковских корреспондентских отношений.

Разнообразие инноваций в современном банковском деле отражает их классификация, которая имеет общие и особенные черты, присущие деятельности банков отдельных стран. Мировая банковская практика выделяет следующие группы банковских инноваций, объединенных общностью целей: новые услуги, связанные с развитием денежно-финансового рынка, услуги по управлению денежной наличностью, инновации в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов. Общие категории банковских инноваций отражают наиболее существенные свойства отдельных видов банковских продуктов и услуг. Сравним некоторые виды новых продуктов и услуг, предлагаемых российскими и зарубежными банками.

Мировой опыт создания новых банковских продуктов и услуг - виды банковских инноваций:

- банковские продукты на новых сегментах: инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции;
- инновации в новых областях денежно-финансового рынка, такие как: рынок коммерческих бумаг, финансовые фьючерсы, финансовые опционы, рынки некотируемых ценных бумаг;
- управление денежной наличностью и использование новой информационной технологии;
- услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и обязательствами: депозитные сертификаты, счета НАУ, депозитные счета денежного рынка;
- новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: инструменты с «плавающей» процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и др., а также инструменты денежного рынка, имеющие характеристики, как капитала, так и заемных денежных средств (ссуды и облигации участия, сертификаты инвестиций);

Процесс распространения банковских инноваций находится под влиянием ряда факторов, в том числе системы регулирования. Следствием различий в государственном регулировании банковской сферы отдельных стран стал запрет (З) отдельных видов деятельности, законодательные ограничения (О), требования к достаточности капитала (К); в отдельных странах разграничительное законодательство находится в стадии становления (С).

Схема 1.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ БАНКОВСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(на примере стран ЕС и США)

	США	Германия	Великобритания	Италия	Греция
Размещение ценных бумаг	О				
Инвестиции в недвижимость	О	К	К		О
Страховой	О	З			З

бизнес					
Финансовый лизинг	О	К		З	З
Трастовые операции	О				С

Отечественный опыт разработки банковских инноваций опирается на мировую практику и банковское законодательство России. Это означает, что российские кредитные организации могут получать дополнительные доходы от осуществления предусмотренных банковским законодательством сделок, которые дополняют банковские операции.

Отечественный опыт разработки банковских продуктов и услуг - виды банковских инноваций:

- инновационная деятельность, соответствующая мировым тенденциям развития банковского дела (нет запрета на лизинговую и инвестиционную деятельность, напротив, на страховой бизнес запретительные ограничения есть);
- выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- осуществление доверительного управления (трастовые операции) денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- проведение операций с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями;
- внедрение в практику лизинговых операций;
- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных сейфов или помещения для хранения документов и ценностей;
- оказание консультационных и информационных услуг;
- развитие операций на денежно-финансовом рынке за счет «иных сделок», в том числе с производными финансовыми инструментами.

Банки заинтересованы модернизировать методики создания и поставки своих услуг с той целью, чтобы операционные расходы и цены на них довести до уровня соответствия конкурентной позиции. Разработка новых банковских продуктов и услуг это процесс изменения стратегии банковской деятельности.

20.2. Стратегии разработки банковских инноваций. Стратегия должна быть определена и ориентирована на спрос (стратегия «быстрого реагирования») либо на предложение новых продуктов (стратегия «предложения»). В процессе внедрения банковских инноваций возможны неудачи связанные с выбором той или иной стратегии, а также с отсутствием источников развития инноваций, незаинтересованностью высшего руководства, несоответствием между работой по изучению рынка, рекламой и исполнением услуги.

Вплоть до 80-х годов прошлого века норма прибыли при кредитовании оставалась на достаточно высоком уровне, количество нововведений было ограничено законодательно, поэтому задача «быстрого реагирования» на изменения условий спроса в мировой банковской практике на первый план не выдвигалась.

В дальнейшем в процессе реализации стратегии быстрого реагирования выявились ее преимущества и обнаружались недостатки, которые важно знать при разработке банковских нововведений.

Преимущества стратегии быстрого реагирования. Такая стратегия позволяет выйти за рамки роли банка как финансового посредника и расширить базу прибыльности за счет перехода от процентной маржи к комиссионной оплате, путем переключения внимания от маркетинга продукта к маркетингу потребителя.

Недостатки стратегии быстрого реагирования. В этих условиях перераспределение банковских ресурсов с традиционных видов деятельности на освоение новых продуктов может породить ситуацию нестабильности, падение роли старых источников доходов.

В конце 90-х годов многие маркетологи, изучая рынок банковских услуг, остановились на таком маркетинговом инструменте, как разработка нетрадиционных продуктов и перспективная ориентация на неспецифическую банковскую деятельность. Большинство кредитных организаций стран с

развитой банковской системой перешла в своей стратегии с ориентации на спрос к ориентации на регулирование спроса, или к стратегии «предложения».

Достоинства стратегии предложения новых продуктов. Особенностью банковских инноваций явилось то, что они в отличие от нововведений в других секторах экономики были более взаимообусловлены. Например, благодаря широкой компьютеризации инструменты управления денежной наличностью открыли путь к созданию нового продукта основанного на полной интеграции текущих счетов, срочных депозитов, акций взаимных фондов.

Недостатки стратегии предложения новых продуктов. Эти недостатки связаны с тем, что банковская система уходит с рынка ссудных капиталов в другие сегменты денежно-финансового рынка, способствуя росту фиктивного капитала.

В целом стратегия разработки и предложения банковских инноваций основывается на концепции маркетинга: дифференциация услуг и сегментация рынка. Процесс разработки банковской инновации состоит из следующих этапов.

Первый этап – разработка новых идей с помощью экспертных оценок.

Второй этап – анализ соответствия новой услуги стратегии банка.

Третий этап – исследование потребностей банковских клиентов и наличие спроса на услугу.

Четвертый этап – оценка возможностей банка, его опыта и как следствие, принятие решения.

Желательно, чтобы шаги, предпринимаемые банком по развитию новых продуктов, были объединены методикой оценки их эффективности.

Оценка эффективности разработки банковских инноваций.

В реальной жизни классификация банковских инноваций не является теоретической задачей, так как она связана с оценкой экономической целесообразности их внедрения и установлением тарифов на новые услуги и продукты. Для решение такого рода задач финансовый менеджмент банковских инноваций должен иметь методическую базу в виде «Методики оценки эффективности разработки новой услуги». Данная методика должна содержать:

- обоснование необходимости внедрения инноваций и методы рейтинговой оценки сравниваемых услуг;

- определение эффективности новой услуги на основе бальной оценки потенциала рыночного сектора с учетом конкуренции;
- методы сравнения полученного результата с критериальным уровнем.

Например, произведем расчет суммарного балла новой услуги (БНУ) по следующей формуле:

$$\text{БНУ} = \text{ПР} - \text{К} - \text{РСК} (+, -) \text{РСР},$$

Где символы имеют следующий смысл:

БНУ – суммарный балл инновации (услуги);

ПР – потенциал сектора рынка (региона);

К – оценка степени конкуренции;

РСК - реакция возможного сопротивления клиентов;

РСР – готовность руководства и оценка внутреннего сопротивления.

При принятии решения относительно целесообразности разработки и внедрения новой услуги полученный результат сравнивается с критериальным уровнем, например, по следующей схеме:

эффективно	X баллов
средне эффективно	X-N баллов
неэффективно	0 баллов

Сочетание основных элементов стратегии и *методики управления инновациями в зарубежной практике* отражено в формуле инноваций:

$$\text{Финансовая инновация} = \text{ТОРКА} + \text{разумное своекорыстие}$$

Аббревиатура ТОРКА расшифровываются следующим образом: Т - обозначает технологию, О – ослабление регулирования, в том числе в области налогообложения, Р – процентный риск, К – конкуренцию, в виде борьбы за клиентов, А – адекватность, или достаточность собственного капитала. Разумное своекорыстие становится синонимом прибыльных возможностей банка.

Практика работы кредитных организаций свидетельствует о многообразии их инноваций. Банки, как известно, активно осуществляют расчетно-кассовые и депозитные операции в интересах клиентов. С самого начала своей деятельности они выполняли функцию хранения денег для ведения кассы своих клиентов. Новый продукт в этой традиционной сфере

возникает в виде совокупности банковских операций (пакета услуг) под названием «услуги по управлению денежной наличностью».

20.3. Услуги по управлению денежной наличностью и современное индивидуальное банковское обслуживание. Пакет услуг по управлению денежной наличностью включает в себя регулярное управление наличностью в интересах клиента, гарантирующие сохранение необходимого денежного и депозитного баланса в условиях более эффективного использования наличного капитала клиента.

В соответствии с мировой практикой новые услуги в сфере управления наличностью можно представить как «кэш-менеджмент», либо, иначе, - охарактеризовать этот продукт в виде новых технологических инноваций (операции с банковскими карточками). В современной отечественной практике управление наличностью еще не стало системой управления краткосрочной ликвидностью клиентов. Новые расчетные технологии развиваются в рамках совершенствования самой платежной системы России.

В широком смысле слова управление наличностью отражает создание нового банковского продукта, как совокупности оказываемых отдельными банками услуг юридическим и физическим лицам по управлению их (клиентов) ликвидностью с целью оптимизации денежных потоков клиентов коммерческих банков, а также осуществление мероприятий по развитию расчетно-платежной технологии.

В узком смысле слова кэш-менеджмент связывают с банковскими услугами по оптимизации финансовых потоков корпоративной клиентуры. В этом случае, бухгалтерская информация по счетам дополняется финансовой и аналитической информацией, полученной на основе анализа временных рядов, что позволяет более эффективно проводить платежно-расчетные операции при помощи терминалов установленных на фирме, минуя клиринговые центры.

В качестве системного продукта первым освоил кэш-менеджмент в 1969 г. американский «Меллон Банк», где различия в нормативном регулировании коммерческих банков в отдельных штатах влекли за собой затруднения в расчетах между производственными подразделениями компаний.

В 1994 г. в Германии был выпущен новый банковский продукт – счет управления наличностью (cash management account), т.е. единый текущий счет клиента, который может объединять до 9 субсчетов. Все субсчета

консолидируются, и клиент получает или платит проценты только по общему сальдо.

Операции по управлению денежной наличностью, осуществляемые зарубежными банками, заключаются в следующем.

Во-первых, в ускорении сбора платежей с должников в пользу клиентов банка.

Во-вторых, в использовании временного разрыва между поступлением и расходованием денежных средств, избегая при этом штрафов за просрочку платежей.

В-третьих, в инвестировании временно свободных денежных средств в депозиты и другие прибыльные вложения.

В-четвертых, в управлении кредитной позицией клиента, в том числе предоставление гарантий по кредитам.

В-пятых, в прогнозировании денежного потока.

Управление денежной наличностью в отечественной практике коммерческих банков имеет свои особенности, связанные как с «долларизацией и бартеризацией» экономики, так и с повышенной долей наличности в денежной массе в условиях обширной территории (может возникнуть так называемая «проблема обналичивания»).

Поэтому при управлении наличностью большое значение имеет не только управление краткосрочной ликвидностью клиентов, но и управление технологией расчетно-кассовых операций. В качестве примера приведем отдельные инновации московских банков.

ПРОДУКТОВЫЕ ИННОВАЦИИ:

Услуги для юридических лиц по кассовому обслуживанию и сопровождению ценностей

Традиционные услуги	Банковские инновации
Прием наличных денег в кассу Банка и их зачисление на счета клиентов в тот же день	Инкассация денежной наличности службой инкассации банка по гибкой тарифной сетке
Выдача и оформление чековых денежных книжек	Предварительная подготовка покупного строения наличных денег к получению и доставке клиенту

Выдача наличных денег из касс банка по предварительной заявке	Доставка денежной наличности клиенту службой инкассации
Прием ветхих и других сомнительных банкнот	Консультации клиентов по рациональной организации кассовой работы

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ:
Операции с банковскими карточками**

Традиционные услуги	Банковские инновации
Услуги в соответствии с договором по расчетно-кассовому обслуживанию	Выдача и обслуживание рублевых корпоративных пластиковых карт для оплаты командировочных, авиа и железнодорожных билетов
	Выдача и обслуживание зарплатных банковских карт
	Эквайринг – заключение договоров с торгово-сервистными предприятиями на прием к оплате за реализуемые ими товары и услуги банковскими картами

Возрождение традиций индивидуального банковского обслуживания (private banking). Перечень услуг свидетельствует о различных подходах к классификации этих сделок. Для каждого конкретного банка новой может оказаться та услуга, которая уже существует в мировой практике, но еще не используется в деятельности данного банка, либо в отечественной практике. Традиции обслуживания «сливок общества» (VIP- клиентов), становясь установившимся порядком поведения банков, влияют на современные решения расширения индивидуального банковского обслуживания. Так за рубежом функционирует более 350 специализированных учреждений индивидуального банковского обслуживания, иногда в форме независимых банковских «бутиков» или специальных дочерних учреждений. Одновременно существует около 5000 мелких и средних банков, которые стараются сформировать имидж первоклассных банков, специализирующихся на индивидуальном подходе к клиенту «рынка состояний».¹

Даже в странах с неразвитой банковской системой работают банки, нацеленные на индивидуальное обслуживание. Например, в Иране одним из жизнеспособных банков является банк «Сепах», который был создан еще в 1948

¹ Р.Миллер и Д.Ван-Хуз. Современные деньги и банковское дело. М., 2000, с.231

г. и до сих пор ориентирован на клиентуру в лице государственных служащих. В Москве в отдельных банках в перечень услуг включено персональное комплексное обслуживание клиентов, активно сотрудничающих с банком.

Индивидуальное банковское обслуживание (персональное комплексное обслуживание) - опыт московских банков:

1. Прикрепление персонального менеджера.
2. Определение потребности и разработка индивидуального пакета услуг и тарифов.
3. Установка и техническое обслуживание системы финансовых сообщений «Клиент-банк».
4. Оказание помощи в управлении денежными потоками клиента.
5. Консультирование по всему комплексу проблем взаимодействия банка и клиента

Дополнительными услугами, предоставляемыми коммерческими банками в условиях кризисных явлений в платежной системе, стали: разработка нестандартных финансовых схем и взаимозачетов для клиентов банков; оказание помощи по выходу из кризисной ситуации.

Банки оказывают консультационные услуги в рамках создания нового кредитного продукта, а именно: по составлению документации на получение кредита; выбору наиболее эффективных форм кредитования (кредит с единовременной выдачей, кредитная линия, овердрафт); поиску стратегических инвесторов для осуществления крупных инвестиционных проектов; экономической оценке проектов; кредитованию малого бизнеса.

20.4. Технологические инновации: развитие электронных платежных инструментов

В настоящее время в мировой практике сложилась система предоставления новых технологических банковских услуг, состоящая из трех уровней. *К первому уровню* относятся розничные банковские услуги, предусматривающие использование автоматов-кассиров, банковские карточки и системы расчетов в торговых точках; а также услуги, связанные с обработкой и хранением денежных документов. *Ко второму уровню* относятся оптовые банковские услуги, предусматривающие перевод денежных средств по телеграфу, управление денежными операциями и их контроль. *К третьему*

уровню относятся автоматизированные расчетные палаты (Automated Clearing House-ACH).

В нашей стране развитие электронных элементов платежа осуществляется по двум направлениям: во-первых, уже получила достаточное распространение система платежных (банковских – редакция плана счетов кредитных организаций) карточек; во-вторых, начиная с середины 90-х годов, как и в ряде развитых стран мира (Великобритания, США, Австралия, Япония и т.д.) ведутся проектные внедрения так называемых электронных денег, которые представляют собой новый агрегат денежных знаков.

Банковские карты – один из самых динамично развивающихся сегментов рынка банковских услуг. В 2001 году исполнилось 13 лет с момента выпуска Внешнеэкономбанком России первой российской карточки Eurocard/Master-Card. Однако, большинство банкиров считают, что «карточный» бизнес родился в 1991 г., когда Кредобанк выпустил первую карточку VISA. Таким образом, в нашей стране более десяти лет происходит процесс создания системы регулирования этих операций.

В итоге основы регулирования операций с банковскими картами в России заложило Положение Банка России от 09.04.98 г. «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием». Это первый нормативный акт, разработанный специально для регулирования операций с банковскими картами.

Положение устанавливает, что документ, являющийся основанием для осуществления расчетов по операциям с использованием банковских карт или служащий подтверждением их совершения, может существовать как на бумажном носителе, так и в электронной форме. Положение также допускает, что такой документ может быть составлен с применением банковских карт или их реквизитов. В последнем случае имеется в виду, что банковская карта может отсутствовать при совершении таких сделок, как, например, сделки через Интернет. Но современные технологии защиты информации могут решить это правовое затруднение. Также некоторые разъяснения по этому вопросу вносит временное Положение Банка России «О правилах обмена электронными документами между Банком России, кредитными организациями (филиалами) и

другими клиентами Банка России при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России».

Этот документ стал еще одним шагом в продвижении внедрения новых технологий. Данное Положение формально определяет участников системы электронного документооборота, электронно-цифровую подпись, электронные документы, понятие подлинности электронного документа. Определен порядок работы с электронными документами. Недостатком этого документа является некоторая схематичность и незавершенность механизмов реализации заявленных схем. Данная нормативная база носит характер «временного положения», и, несомненно, будет в дальнейшем совершенствоваться.

Одним из инструментов совершенствования процессов реализации международных расчетов является использование и дальнейшее развитие межбанковской электронной системы телекоммуникации – СВИФТ. Система СВИФТ (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, S.W.I.F.T.) была создана для удобства ведения межбанковских операций на Брюссельской конференции в 1973 году в форме кооперативного общества. Участниками этой конференции были представители 239 банков. В настоящее время в систему СВИФТ входят более 6,5 тысяч банков и других кредитных и финансовых институтов в 189 странах, в том числе и большинство Российских коммерческих банков. Первым на территории бывшего СССР к сети СВИФТ подключился 4 декабря 1989 г. Внешэкономбанк.

В последнее время Россия занимает первое место в мире по количеству банков – членов сообщества. Всего в России на начало 2000 г. насчитывалось 237 пользователей системы, находящихся в 34 городах десяти временных зон. РОССВИФТ сотрудничает с Центральным банком, ММВБ, Национальным депозитарным центром.

Участие в системе СВИФТ позволяет очень быстро обработать и передать информацию любому банку и в любую точку мира посредством единой компьютерной гиперсети. Информация передается кодированными символами, которые также унифицированы, и значительно упрощает процессы банковского общения. По оценкам специалистов, суммарная стоимость ежедневных платежей превышает 5 трлн. долл.

Недостатки системы СВИФТ:

- зависимость системы от технических проблем и сбоев;

- высокие расходы, обременительные для мелких банков;
- сокращение пробега документов сужает возможности использования платежных кредитов.

Важным элементом внедрения новых услуг является разработка экономически обоснованных тарифов комиссионного вознаграждения. Так, банки являясь посредниками при проведении расчетов, могут консультировать клиентов по вопросам, связанным заключением договоров, контрактов, выбором их валютно-финансовых и платежных условий. Отдельные банки могут иметь дополнительные доходы за счет привлечения других коммерческих банков страны к проведению международных расчетов.

К концу девяностых годов микроэлектроника значительно продвинулась вперед и предложила новые технологические возможности. Волоконная оптика со стекловолоконным проводом заменяет медный кабель, совершенствуется спутниковая технология; начался переход с визуальной на цифровую форму передачи информации, которая позволяет значительно увеличить надежность всей системы при одновременном удешевлении стоимости некоторых ее компонентов.

Процесс новой компьютерно-телекоммуникационной технологии позволяет говорить о реальном «уничтожении» параметра географической удаленности применительно к кредитно-расчетным и платежно-расчетным операциям. Развитие и практическое использование электронных денег осуществляется как в США, так и в Европе и России.

В США большая часть платежей осуществляется посредством чека или кредитной карты. Поэтому в этой стране развилась высокоэффективная система автоматической обработки чеков, что служит препятствием для внедрения и распространения новых платежных инструментов. В результате Франция существенно опережает США и большинство других стран в развитии и применении смарт карт.

Смарт карт (Smart Card) – представляет собой карту, оснащенную интегральной схемой и микропроцессором, способным выполнять расчеты.

Имеется серьезная причина широкого распространения системы смарт карт в Европе. Помимо сокращения затрат при осуществлении международных потребительских платежей, которые являются общей целью экономического объединения европейских стран, каждая страна проявляет стремление к

лидерству в разработке электронных денег, особенно ввиду заключения европейскими государствами денежного союза.

В последние несколько лет проекты новых систем оплаты на Западе перешли из экспериментальной стадии в стадию практического применения. К таким системам относятся: система замены наличных денег, такие как Mondex, VISA Cash и другие системы смарт карт, а также системы оплаты через сеть Интернет и электронные чеки. Анализ ситуации, складывающейся в России, показывает, что в соответствии с законодательством особое место в отечественной платежной системе занимает Банк России.

Однако ряд разработчиков таких систем не являются кредитными организациями. Таким образом, как банки, так и нефинансовые институты, которые активно ищут свою нишу на арене новых систем оплаты, активно вступили в соревнование. Если это произойдет, объем бумажных денег и монет, используемых для оплаты, резко сократится.

В настоящее время не только изменяется характер банковских операций, но также происходят изменения в структуре доходов и расходов банков, которые вытекают из активной роли банка как финансового посредника и консультанта. Хотя прибыльность банков снизилась, банковские услуги становятся шире и разнообразнее. В последнее время наряду с развитием «карточного бизнеса» банки стали предлагать свои услуги по Интернету.

Банковские услуги по Интернету. Интернет – глобальная компьютерная сеть, предназначенная для предоставления информационных услуг в различных видах человеческой деятельности. Начало создания этой сети связывают с 1969 г., когда правительство США приступило к созданию сети для Министерства обороны. В 1983 г. эта система разделилась на две: для мирных целей и военных целей. Со временем развитие системы перешло к частному сектору, стал возможным обмен информацией между сетями. Это объединение сетей и стали именовать Интернет. Главным препятствием для осуществления банковских услуг в сети Интернет является проблема персональной консультации, прежде всего, в процессе осуществления кредитных операций. Главным преимуществом сети являются низкие издержки по стандартным услугам. В настоящее время уже разработаны стандарты электронной передачи конфиденциальной информации, но еще не нашли своего адекватного отражения в законодательстве.

Западные банки начали предлагать свои услуги через Интернет в середине 90-х годов. Пионером дистанционного обслуживания клиентов на основе телефонной связи еще в конце 80- г. стал английский National Westminster Bank. В 1995 г. успех “прямого банкинга” привел к созданию виртуальных банков. В США к 2000 г. более 6 млн семей осуществляли банковские операции через эту сеть. По оценкам специалистов, к концу 2001 г. число потребителей банковских интернет-услуг должно увеличиться до 16 млн.

Большинство банков уже имеют свои сайты, но используют их в рекламных и информационных целях. Отдельные банки, приобрели программный продукт, который позволяет выставлять заявки на покупку и продажу ценных бумаг, разработали систему управления банковскими счетами по Интернету – «Домашний банк». Эта система позволяет конвертировать валюту, оплачивать коммунальные услуги, осуществлять денежные переводы у себя дома, без утомительных поездок.

В целом *преимущества Интернет-коммерции* при осуществлении банковских услуг оценивается на основе фактора снижения себестоимости продаж:

Предмет продажи	Традиционные системы, себестоимость в \$	Интернет: себестоимость в \$	Экономия, в процентах
Банковские услуги	1,08	0,13	89%

Источник: Коммерсантъ. Деньги. 1999, № 21, с. 13

20.5. Продуктовые инновации коммерческих банков

20.5.1. Трастовые услуги – это операции, связанные с доверительным управлением имуществом, которые можно отнести к агентской деятельности, осуществляемой за комиссионные вознаграждения. Траст представляет собой основанное на доверии отношение между принципалом и агентом, при котором агент делается держателем собственности от имени и на благо доверителя, осуществляя управление: имуществом; личной собственностью; портфелем ценных бумаг.

Исторические данные свидетельствуют, что система доверительного управления имуществом в интересах собственника возникла на основе развития института опеки еще в древних цивилизациях. В условиях индустриального общества трастовыми операциями первоначально занимались отдельные

предприниматели или страховые компании. В настоящее время трастовое дело стало концентрироваться в руках коммерческих банков. Трастовые отделы банков обычно получают специальные, а не общие права: право выписывать чеки, индоссировать векселя и другие документы, предавать акции и облигации, заключать договоры.

Коммерческие банки стали осуществлять трастовые операции в значительных размерах уже к началу 50-х годов прошлого века в таких странах как США, Великобритания и Германия. Несмотря на определенную банковскую историю, понятие и место доверительных операций в различных странах складывается с учетом национальных особенностей. Так швейцарская банковская практика включает в понятие доверительных операций размещение денежных вкладов по поручению клиентов в иностранных банках и предоставление фидуциарных кредитов (осуществляя фидуциарные операции, банк выступает от имени клиента, а не от своего имени). Например, банк размещает на еврынке средства клиента по его поручению для получения процентов. В странах англо-американского права используется конструкция доверительной собственности.

Управление трастовыми операциями в отечественной практике играет иную роль, чем в зарубежных банках. Доверительные операции еще не стали нормой жизни среднестатистического клиента кредитной организации. Как правовой институт договор доверительного управления появился в ГК РФ после вступления в силу его второй части. После вступления в действие ГК РФ доверительное управление приобрело законодательную определенность: по договору доверительного управления имуществом учредитель управления передает доверительному управляющему имущество в доверительное управление на определенный срок для того, чтобы управление осуществлялось в его (учредителя управления) интересах.

В соответствии с Правилами ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, в банках выполняющих по договорам функции доверительных управляющих, открываются балансовые счета раздела «Б». Баланс по деятельности, связанной с доверительным управлением имуществом составляется в установленные правилами сроки, с учетом следующих особенностей: он составляется независимо от объема операций; его данные в основной баланс не включаются и не представляются в территориальные

учреждения Банка России. Для открытия текущих счетов доверительного управления (открываются на балансовом счете №40701) предоставляются следующие документы: заявление на открытие счета; нотариально заверенные карточки образцов подписей должностных лиц и печати; нотариально заверенная копия договора на доверительное управление. Приведем пример баланса кредитной организации по доверительному управлению одного из московских банков (см. схему).

Схема № 2.

**БАЛАНС КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДОВЕРИТЕЛЬНОМУ
УПРАВЛЕНИЮ**

Наименование статей	Млн руб.
Актив	
1. Имущество в управлении, в т.ч.	189,0
1.1. кредиты предоставленные и ценные бумаги в управлении	188
2. Убыток по доверительному управлению	0,4
Итого активов	189,4
Пассив	
1. Капитал в управлении	189
2. Прибыль по доверительному управлению	0
Итого пассивов	189,4

Источник: баланс московского банка; период – конец 90-х гг.

20.5.2. Лизинговые сделки. Лизинг – явление сравнительно молодое как в мировой (возник в начале 50-х годов), так и в отечественной практике (середина 1989 г.). В настоящее время на рынке финансовых сделок по типу долгосрочной аренды первое место занимает США. Несмотря на принятие Закона РФ «О лизинге» сегодня очевидно, говорить о его широком развитии в России пока преждевременно.

Лизинг – это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у

определенного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

С социально-экономической точки зрения принципиальной разницы между арендой и лизингом не существует, поэтому в ряде стран (США, ФРГ) законодательство об аренде включает в себя и лизинг. Основные черты финансовой аренды как специфической трехсторонней сделки наиболее полно отражены в международной конвенции, подписанной в Оттаве в 1988 г. (документ разрабатывался Международным институтом по унификации частного права в течение пятнадцати лет).

Коммерческие банки могут напрямую участвовать в лизинговом бизнесе, выступая непосредственно как лизингодатели, а также в традиционной роли ссудодателя. С точки зрения коммерческих банков, особый интерес представляет финансовый лизинг, когда арендатор покупает объект лизинга по остаточной стоимости. По сравнению с лизинговыми компаниями банки обладают тем важным преимуществом, что они уже являются организационно оформленными; для проведения лизинговых операций требуется только выделение в их структуре специального отдела или группы.

Преимущество этой операции для банка состоит в ее достаточно высокой рентабельности. Внедряя эти сделки, банки могут расширить свои услуги. Вместе с тем, лизинг относится к достаточно рисковым операциям. Поэтому экономическим возможностям банка отвечает норма передачи объекта лизинга на сроки, совпадающие со сроками полной амортизации, то есть финансовый лизинг.

Выводы

Знакомство с процессом управления банковской инновационной деятельностью позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Банковская инновация – это результат деятельности банка, направленной на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли.
2. Банковская инновационная деятельность ориентирована на гармонизацию интересов банка, потребителей и общества в целом, в рамках создания продуктов и услуг более высокой ценности, чем у конкурентов.

3. С точки зрения новаторства в банковской сфере важно различать как новые банковские услуги, так и новые банковские продукты, которые с правовой точки зрения включены в такие понятия как банковская операция, либо банковская сделка. Например, лизинговая сделка, сделки по оказанию консультационных и информационных услуг.
4. Общие категории банковских инноваций отражают наиболее существенные свойства отдельных новых видов банковских продуктов и услуг, объединенных общностью целей: новые продукты, связанные с развитием денежно-финансового рынка, инвестиционные операции, услуги по управлению денежной наличностью, инновации в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов.
5. По экономическому содержанию нововведения в банковской сфере можно подразделить на два типа: технологические и продуктовые.
6. В отличие от банковского продукта, который может существовать автономно, банковская услуга представляет собой совокупность сопровождающих действий, которые, являясь предпосылкой для повышения рентабельности банка, могут носить незавершенный банковской операцией характер.
7. При определении специфических факторов развития новых видов продуктов и услуг в коммерческом банке необходимо опираться на преимущества той или иной стратегии, обусловленной: совершенствованием банковских технологий в условиях научно-технического прогресса, современным состоянием спроса и предложения на денежно-финансовом рынке.
8. Стратегия может быть ориентирована на спрос (стратегия «быстрого реагирования») либо на предложение новых продуктов (стратегия «предложения»).
9. Управление работой по разработке стратегии внедрения банковских инноваций происходит на основе использования специальных инструментов. Под инструментами понимаются методы подготовки и принятия управленческих решений, методики прогноза и анализа информации.
10. В качестве факторов успеха банка выделяются следующие: принадлежность банка к выгодно позиционированной стратегической группе, наличие

необходимых финансовых ресурсов, достаточная номенклатура продуктов и услуг; ценовые преимущества; рентабельность; технологический уровень и инновационный потенциал; профессионализм сотрудников и высокое качество обслуживания клиентов.

Вопросы для самопроверки

1. Чем отличаются новые банковские продукты и новые услуги?
2. Какие особенности отечественных банковских инноваций Вы знаете?
3. В чем заключаются стратегия разработки новых банковских продуктов?
4. Какие критерии можно положить в основу классификации банковских инноваций?
5. Какие обязательства имеет банк перед своими клиентами, предоставляющий услуги по управлению денежной наличностью?
6. Раскройте особенности персонального комплексного обслуживания клиентов, используя отечественный и зарубежный опыт.
7. Раскройте содержание терминов и понятий: эквайринг, смарт карт.
8. Почему инвестиционные и трастовые операции можно отнести к категории новых банковских услуг?
9. Почему в современном банковском деле предоставляется так много новых услуг?
10. Чем отличается деятельность банка как финансового предприятия от его деятельности как кредитной организации?

Список литературы:

1. Банковская энциклопедия. М., 1996 г.
2. Питер С.Роуз. Банковский менеджмент. М.: Дело, 1995, с.601.
3. Миллер Роджер Л., Ван-хуз Дэвид Д. Современные деньги и банковское дело. М.:ИНФРА-М, 2000.
4. Хорн Дж.К.Ван. Управление финансами. М.:Финансы и статистика, 1996.
5. Степанов С. Банковские услуги по Интернету: границы применения новых возможностей.//Финансист № 2, 2000,с. 76.

6. Ильдеменов А. Как запустить «карточный проект»// Банковское дело в Москве, № 3, 2000.

