

На правах рукописи

Розинский Иван Анатольевич

**ИНОСТРАННЫЙ БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Москва, 2009

Работа выполнена на кафедре политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова

Официальные оппоненты: доктор экономических наук Верников Андрей Владимирович
доктор экономических наук Колганов Андрей Иванович
доктор экономических наук, профессор Серегина Светлана Федоровна

Ведущая организация: Институт мировой экономики и международных отношений Российской Академии Наук

Защита состоится 10 февраля 2010 года в 15 часов 30 минут в ауд. 313 на заседании диссертационного совета Д 501.001.23 в Московском государственном университете имени М.В.Ломоносова по адресу: 119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, МГУ им. М.В.Ломоносова, 3-й новый учебный корпус, экономический факультет.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки 2-го учебного корпуса гуманитарных факультетов МГУ им. М.В.Ломоносова.

Автореферат разослан « ____ » _____ 2009 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 501.001.23,
кандидат экономических наук, доцент

Л.В.Рой

Общая характеристика работы

Возрастающий приток капитала в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в российскую экономику и разворачивающийся процесс интеграции нашей страны в мировое хозяйство ставят перед российскими теоретиками и практиками новые вопросы. До сих пор их внимание в основном концентрировалось на привлечении или допуске иностранного капитала в Россию. Между тем в стране уже сложился и продолжает увеличиваться довольно значимый сектор иностранных по структуре собственности предприятий – филиалов, дочерних компаний, акционерных обществ, доминирующий пакет акций которых принадлежит нерезидентам. В банковской, как и в целом ряде других отраслей российской экономики, быстрое развитие этого сектора происходит на фоне глобализации и связанных с ней процессов интенсивных внутренних преобразований самих иностранных банков-инвесторов. Изменяется традиционное, сложившееся во второй половине XX века представление о том, что из себя вообще представляют филиалы и дочерние компании, как они связаны с материнскими структурами.

Актуальность избранной темы связана с необходимостью переноса акцента исследований с вопросов привлечения/допуска иностранного капитала на анализ того, каким мы хотим видеть этот уже существующий и быстро развивающийся сектор российской экономики. Понимание интересов и стратегии иностранных инвесторов в банковском секторе необходимо для теоретического обобщения и разработки адекватного инструментария государственного регулирования их деятельности. Концепция регулирования иностранного банковского капитала может стать частью общей теории развития экономики России и ее интеграции в мировую экономику без игнорирования национальных интересов. Экономическая теория призвана предложить новые формы защиты интересов страны в условиях глобализации, ведущей к «отставанию навсегда» мировой периферии от лидеров.

Производственная кооперация (production sharing) между предприятиями разных стран в рамках одних и тех же корпоративных структур с наступлением эпохи глобализации все более вытесняет классическую торговлю как обмен изделиями независимых производителей. Торговля в традиционном смысле все больше заменяется внутрикорпоративными поставками узлов, деталей, компонентов в рамках единого технологического процесса по выпуску того или иного готового продукта. В 2001 году объем продаж зарубежных филиалов более чем вдвое превысил мировой объем экспорта. Аналогичный процесс характерен и для торговли услугами и, в частности, для банковской отрасли. В этой связи дилемма для национальных государств состоит не в выборе между автаркией и неограниченной открытостью своей экономики, а в том, сумеют ли они включиться в процесс глобализации на условиях, позволяющих эффективно использовать свои ресурсы, найти свое место в системе международного

разделения труда. Перспективы российской экономики во многом зависят от способов встраивания российских предприятий и банков – безотносительно к «цвету паспорта» их владельцев - в глобальные цепочки создания стоимости, причем эти перспективы закладываются уже сегодня.

Актуальность проведенного исследования связана с поставленной политическим руководством страны и не снятой с повестки дня, невзирая на вступление страны в полосу острого финансово-экономического кризиса, задачей формирования на территории России одного из мировых финансовых центров. Стремление создать в России такой центр означает, что от финансовой и, в частности, банковской отрасли, включающей в себя финансовые институты различной национальной принадлежности, ожидается не только достижение самоочевидной цели обеспечения качественными банковскими услугами предприятий и граждан страны, но и способность сконцентрировать основной объем создаваемой в отрасли добавленной стоимости именно в России.

Степень теоретической разработанности проблемы.

Экономическая теория вывоза и миграции капитала, деятельности банков в мировом хозяйстве имеет давнюю историю. Усилившийся в последние два десятилетия приток иностранного капитала на национальные финансовые рынки многих стран мира и различные последствия этого процесса вызвали новую волну интереса к этой проблематике как в России, так и за рубежом. В последние годы в нашей стране появился целый ряд исследований, включая диссертационные работы, посвященных анализу иностранного банковского капитала, в том числе работы А.А.Абалкиной (2004), А.В.Верникова (2005), И.Б.Сергеева (2005), что говорит об актуальном звучании избранной темы. Среди работ зарубежных авторов можно назвать исследования Л.Голдберг (2003), Е.Детрагьяче и др. (2006), С.Клаессенса и Дж.Ли (2003), Х.Шульца (2006)¹.

Существующая литература часто рассматривает отдельные аспекты данной проблематики по произвольно выбранной группе стран. Так, в отечественной литературе деятельность иностранного банковского капитала рассматривалась в привязке к конкретным регионам мира, причем особенно часто – применительно к Центральной и Восточной Европе и Латинской Америке. Это можно объяснить тем, что Россия девяностых с перманентными банковскими кризисами (1994 г., 1995 г. и, наконец, 1998 г.) и низким уровнем развития банковской системы соотносилась с этими двумя регионами, страдавшими теми же проблемами и активно искавшими их решения, в том числе на путях активного привлечения иностранного капитала в свой банковский сектор. Можно сказать, что опыт стран этих двух регионов и особенности функционирования в них иностранных банков в целом неплохо изучены. При этом существенно меньше изучен вопрос об иностранном банковском капитале в развитых странах.

¹ Работы указанных в автореферате авторов приводятся в списке использованной литературы диссертации.

С другой стороны, зарубежные исследователи имеют тенденцию к формализации своего анализа и его сосредоточению на отдельных параметрах и частных технических вопросах с массивным применением эконометрики и математического аппарата, без увязки с вопросами национальной стратегии социально-экономического развития.

Особенностью почти всей литературы по рассматриваемой проблематике служит то, что банковская отрасль рассматривается исключительно как инфраструктурная, призванная обслуживать другие отрасли экономики. Соответственно, внимание исследователей сконцентрировано на характеристиках такого обслуживания и, в частности, на том, как эти характеристики (объем кредитования, доля банковских кредитов в финансировании инвестиций и т.д.) изменяются вслед за увеличением доли иностранных банков в национальной банковской системе. При этом обычно не принимается во внимание, что банковская отрасль сама является составной частью национальной экономики, причем частью достаточно крупной, создающей вместе с кластером связанных с ней отраслей значительный и растущий объем добавленной стоимости. Вопрос о том, как сказывается экспансия иностранных банков на этот объем, практически не рассматривался.

Применяемый автором подход, состоящий в анализе отраслевой цепочки создания стоимости и распределения ее звеньев между странами, использовался в экономической науке и ранее. Вместе с тем большинство исследователей (среди отечественных – С.Б.Авдашева, И.А.Буданов и В.В.Голикова, среди зарубежных – Дж.Биркиншоу, Г.Джереффи, Р.Каплински и др.) концентрировались на изучении таких цепочек в сфере производства товаров. При этом на долю услуг приходится почти три четверти ВВП стран мира, а экспорт услуг за последние 20 лет увеличился в 20 раз. Доля ПИИ, направленных в сферу услуг, увеличилась с 1990 г. по 2005 г. с 49% до 61% от их общемирового объема, а доля сделок по слияниям и поглощениям, затрагивающих предприятия в сфере услуг, от общего объема трансграничных сделок такого рода, выросла с 37% в 1987-1990 гг. до 58% в 2002-2006 гг. Рост доли сферы услуг представляет собой, по мнению авторов ежегодного доклада ЮНКТАД о международных инвестициях, крупнейшее структурное изменение в сфере ПИИ². В то же время межстрановые цепочки создания стоимости в сфере услуг, и особенно в финансовой отрасли, пока практически не изучены.

В настоящей работе делается попытка отчасти восполнить названные пробелы.

Объектом исследования стали контролируемые иностранным капиталом коммерческие банки, их роль и место в экономике стран присутствия, банковское законодательство и государственное регулирование иностранных банков. Проведенный анализ фокусируется на деятельности

² UNCTAD. World Investment Report, 2007, p.22.

иностранных банков, обладающих, по терминологии ВТО, коммерческим присутствием на рынках банковских услуг зарубежных стран через полностью принадлежащие им либо эффективно контролируемые ими банки и филиалы в этих странах. Вопросы, связанные с трансграничным предоставлением банковских услуг, в основном остались за рамками настоящей работы. В контексте данного исследования нас интересуют банки, конечными владельцами которых выступают иностранные собственники. Данный критерий позволяет не учитывать показатели по кредитным организациям, созданным резидентами данной страны через принадлежащие им зарубежные (обычно – офшорные) структуры.

Концентрируясь именно на банках, а не на всем финансовом секторе, автор стремился достичь результатов исследования, максимально приложимых именно к российской ситуации. Наша страна относится к большой группе стран мира, в которых коммерческие банки играют ведущую роль по сравнению с другими институтами финансового рынка – инвестиционными банками, страховыми компаниями и т.д. На взгляд автора, ограничение объекта исследования только одним видом финансовых услуг не является серьезным упущением. Банковские услуги (прием депозитов, кредитование и осуществление платежей) представляют собой основу сектора финансовых услуг. Первичные финансовые потребности экономики – создание надежных активов (депозитов) и предоставление всех видов кредитов – удовлетворяются банками. Поэтому данная работа концентрируется на банковской отрасли. Другие категории финансовых услуг – инвестиционно-банковские услуги³, а также услуги в области страхования – могут стать объектом последующих исследований.

Предметом исследования в диссертации является иностранный банковский капитал в его взаимодействии с национальной экономикой.

Выбор ***географического охвата исследования*** определялся стремлением автора, помимо изучения собственно российской банковской системы, сконцентрироваться на тех аспектах зарубежного опыта, которые могут быть использованы в России. В географическом плане исследование охватывает весь мир, за исключением Африки и стран Ближнего и Среднего Востока – двух очень специфичных регионов, опыт которых в сфере регулирования иностранного банковского капитала в наименьшей степени приложим к российским условиям. Подробно рассматривается роль

³ Инвестиционно-банковские услуги рассматриваются в работе постольку, поскольку они оказываются универсальными банками – доминирующим в континентальной Европе и ряде других регионов мира типом финансовых посредников, в котором объединено оказание традиционных коммерческих (прием депозитов, кредитование и осуществление платежей) и инвестиционно-банковских (операции с ценными бумагами, организация финансирования, инвестиционный консалтинг) услуг. Оказание инвестиционно-банковских услуг специализированными организациями – инвестиционными банками – осталось за рамками работы.

иностранных банков в банковских системах большинства регионов мира – Западной, Центральной и Восточной Европы, СНГ, Восточной и Юго-Восточной Азии, Индии, США, Канады, Австралии и Новой Зеландии, Латинской Америки. Задача формирования в России международного финансового центра определила особое внимание, которое в работе уделено Польше и Турции – потенциальным конкурентам России.

Хронологические рамки исследования включают XX век, особенно его вторую половину, и первое десятилетие XXI века. С 1960-х годов в мире начался подъем международных операций коммерческих банков, что было вызвано такими причинами, как рост объемов обслуживаемых банками международной торговли и ПИИ, либерализация финансовых рынков многих стран мира и усиление их взаимозависимости. Основной акцент в исследовании сделан на изучении современного периода, когда, начиная с конца 1980-х годов, мировая экономика характеризовалась неуклонным процессом либерализации внутренних рынков, в том числе финансовых. Этот процесс привел к переходу от системы высокорегулируемых сегментированных финансовых рынков отдельных стран к более открытой системе, основанной на сокращении масштабов прямого участия государства в распределении кредитных ресурсов, приватизации банков, усилении конкуренции и облегчении входа на национальные рынки зарубежных поставщиков финансовых услуг.

Цель исследования – выявить основные закономерности внешней экспансии международных банков в контексте изменений, происходящих в сфере миграции капитала вследствие развития процесса глобализации, и на основе изучения мирового опыта взаимодействия государств с находящимися на их территории иностранными банковскими структурами разработать научно обоснованную концепцию государственного регулирования деятельности иностранных банков в национальных интересах России.

Соответственно формулируются и основные задачи данного исследования:

- разработать теоретические основы политики защиты национальных интересов в банковской отрасли в современных условиях;
- определить влияние изменений, происходящих в структуре международных банков вследствие развития процесса глобализации, на экономику стран, где расположены подразделения этих банков;
- раскрыть причины, сущность и последствия географической подвижности штаб-квартир международных корпораций и банков в условиях глобализации;
- уточнить экономическую концепцию государства в условиях глобализации, сформулировать рациональные цели государственной политики в отношении звеньев международных цепочек создания стоимости;

- сформировать комплексное представление о мотивации, стратегии, масштабах, формах и методах внешней экспансии международного банковского капитала, выявить экономические и политические факторы, влияющие на степень проникновения иностранного банковского капитала в национальные банковские системы стран мира;
- определить пути и способы реализации странами мира своих сравнительных преимуществ в банковской отрасли, обосновать возможность и определить механизмы использования иностранного банковского капитала для достижения целей национальной экономической политики;
- предложить способы использования механизмов корпоративного управления для защиты национальных экономических интересов;
- определить возможный тип международного финансового центра в Москве и роль иностранных банковских структур в его становлении и развитии.

Теоретической и методологической основой исследования стали труды отечественных и зарубежных ученых по общим вопросам экономической теории и экономической истории, проблемам международной экономики, включая теорию миграции капитала, внешней торговли и инвестиций, экономике финансов. В частности, следует назвать работы А.Берли, В.И.Бовыкина, О.Т.Богомолова, А.В.Верникова, Е.Т.Гайдара, А.Гершенкрона, Р.Гилпина, С.Ю.Глазьева, Х.Грубеля, С.М.Гуриева, Дж.К.Гэлбрейта, Дж.Даннинга, Н.Дженсена, Г.Джереффи, П.Дикена, А.А.Дынкина, В.Р.Евстигнеева, В.Ф.Железовой, Р.Камерона, М.Кассона, В.П.Колесова, П.Кругмана, Т.Левитта, В.И.Ленина, Ф.Листа, Дж.Маркузена, А.Маршалла, В.А.Мау, Г.Минза, Д.Норта, А.А.Пороховского, М.Портера, Д.Родрика, В.К.Сенчагова, А.Смита, Дж.Стиглица, Г.Г.Чибрикова, Ю.В.Шишкова.

Автор также опирался на работы по экономической, банковской и финансовой тематике таких специалистов, как Р.Алибер, В.Баер, А.Бергер, Дж.Биркиншоу, И.Я.Богданов, П.Бонгини, Дж.Бонин, Л.Голдберг, Э.Гувин, М.Ю.Елизаветин, Р.Каплински, Х.Карденас, Ю.Кассис, С.Клаессенс, Ю.А.Константинов, А.В.Кузнецов, Р.Ла-Порта, Ф.Лопес-де-Силанес, А.В.Мурычев, А.Поццоло, С.Проуз, Вад.В.Радаев, А.Слагер, Р.Таггарт, Д.В.Тулин, Д.Фокарелли, Т.Фрост, А.Д.Хайтун, Н.Худ, О.Шенкар, А.Шлейфер, А.Шогл, К.В.Юдаева, А.А.Яковлев, Е.Г.Ясин и др.

В работе делается попытка синтеза двух существующих в научной литературе методологических подходов к исследованию глобальной экономики и составляющих ее элементов. В рамках первого единицей анализа являются страны (например, в исследованиях разных типов капитализма). Глобальная экономика рассматривается как арена, на которой страны конкурируют между собой на различных рынках продуктов, используя, в частности, инструментарий традиционного протекционизма.

Другой подход в качестве объекта анализа рассматривает фирмы и межфирменные цепочки, при этом обычно изучается взаимодействие транснациональной компании (ТНК) и более мелких фирм – ее поставщиков и дистрибьюторов. В настоящей работе делается попытка синтеза двух подходов: в фокусе внимания оказывается *внутрифирменная* цепочка, расположенная в *различных странах*, а также политика стран, направленная на максимизацию объема и качества звеньев этой цепочки, находящихся на их территории.

Большое внимание в работе уделено теоретическим вопросам протекционизма. Это связано как с тем, что практически во всех странах мира политика в отношении иностранных банков исторически включала в себя очень большую протекционистскую составляющую, так и с наблюдаемым в настоящее время в условиях мирового финансово-экономического кризиса своего рода ренессансом протекционизма, особенно так называемого «инвестиционного протекционизма» – устанавливаемых для иностранных компаний и граждан ограничений на покупку активов в данной стране.

В исследовании применялись подходы общей экономической теории, институциональной теории, теорий стратегического менеджмента и корпоративного управления. Широко используются термины и понятия теории корпоративного управления, в частности, понятие «участник» (stakeholder). Автор следует наметившейся в современной научной литературе тенденции перехода от «узкого» определения корпоративного управления как средства защиты интересов акционеров к более широкому его определению как средства создания эффективных стимулов внутри корпорации, в первую очередь стимулов к инвестициям в проекты с положительной приведенной отдачей. Более широкое определение делает акцент на необходимости учета интересов всех «участников» - акционеров, менеджеров, работников, кредиторов, смежников, государства и т.д. В частности, в терминах корпоративного управления «участниками» банковского учреждения являются его вкладчики, государственные власти страны пребывания и национальный регулятор.

В работе также использован метод анализа агломерационного эффекта.

Информационно-статистической базой диссертации стали специализированные издания и материалы России, зарубежных стран и международных организаций, центральных и коммерческих банков, экономическая периодика. Автор пользовался докладами, научными трудами, обзорами и статистическими публикациями Банка России, Банка Международных Расчетов (Базель, Швейцария), Европейского Центрального Банка, Мирового Банка, Национального бюро экономических исследований (США), ЮНКТАД, материалами ведущих мировых консалтинговых компаний – McKinsey, Deloitte, Ernst&Young, Arthur D.Little. Исследование суммирует собственный опыт и наблюдения автора, сделанные за более чем 16 лет анализа финансовой сферы. В ходе этой работы автор обсуждал различные аспекты изучаемой темы с отраслевыми экспертами,

руководителями и сотрудниками отечественных и зарубежных банков и банковских ассоциаций, журналистами ведущих экономических изданий, сотрудниками профильных государственных органов; их советы и мнения сыграли определенную роль в формировании позиции автора.

Научная новизна исследования. К основным положениям и результатам работы, претендующим на научную новизну, относятся следующие:

1. Разработана теоретическая концепция нового (небинарного) протекционизма, обосновано ее применение как теоретической основы локализации, направленной на максимизацию доли страны в цепочках создания стоимости, включая внутрикорпоративные цепочки. Предложен алгоритм смены стратегических приоритетов в регулировании иностранного банковского капитала, рассматриваемого как часть национальной банковской системы.
2. Раскрыто влияние внутренней трансформации международных банков на изменение межстрановой цепочки создания стоимости и распределение ее звеньев между странами. При этом метод исследования, заключающийся в анализе отраслевой цепочки создания стоимости, звенья которой расположены в различных странах, впервые применен для изучения сферы услуг.
3. Определены причины, сущность и последствия географической подвижности штаб-квартир международных корпораций и банков в условиях глобализации. Впервые в отечественной экономической литературе феномен подвижности штаб-квартир комплексно изучен и включен в общий теоретический контекст.
4. Уточнена экономическая концепция государства в условиях глобализации как конкурентного государства, борющегося за максимизацию числа и качества приходящихся на страну звеньев международных цепочек создания стоимости, а также за привлечение субъектов, способных стать создателями этой стоимости.
5. Раскрыты мотивация, стратегия, масштабы, формы и методы экспансии международного банковского капитала на зарубежные рынки во всех основных регионах мира, определены экономические и политические факторы, влияющие на степень проникновения иностранного банковского капитала в национальные банковские системы.
6. На основе обобщения мирового опыта государственного регулирования иностранных банков определены пути реализации странами мира сравнительных преимуществ в банковской отрасли и механизмы использования

иностранного банковского капитала для достижения целей национальной экономической политики. Продемонстрирована зависимость регуляторного режима дочерних иностранных банков и иностранных филиалов от структуры национальной банковской отрасли и от наличия либо отсутствия на территории страны международного финансового центра.

7. Указаны практические механизмы локализации иностранных банковских структур, предложено решение вопроса о допуске филиалов иностранных банков на национальные банковские рынки с точки зрения анализа цепочки создания стоимости.
8. Обоснована теоретическая и практическая возможность и описаны способы использования инструментария корпоративного управления для защиты национальных экономических интересов.
9. На основе исторического анализа и изучения территориальной структуры мировой финансовой сферы определен возможный тип международного финансового центра в России, предложены конкретные механизмы использования иностранных банковских структур для содействия развитию такого центра.

Ряд приводимых в работе таблиц и графиков составлен на основе расчетов автора; некоторые показатели рассчитаны впервые.

Теоретическая и практическая значимость. Теоретическая значимость исследования заключается в том, что впервые в отечественной литературе в рамках экономической теории представлен комплексный анализ интернационализации мировой банковской отрасли. Проведенные исследования были обобщены и интегрированы в единый теоретический контекст. Отдельные положения диссертации вносят вклад в теорию международной торговли и инвестиций, в институциональную теорию применительно к финансовому сектору экономики и в концепцию национальной экономической безопасности. Разработаны важные концептуальные положения, формирующие российскую экономическую модель в части использования в интересах страны внешней экспансии международных банковских групп, извлечения выгод от международной торговли финансовыми и банковскими услугами.

Практическая значимость работы во многом предопределена ее теоретической новизной. Основные положения, выводы и рекомендации, вытекающие из проведенного исследования, ориентированы на их практическое применение российскими экономическими и финансовыми ведомствами, отвечающими за регулирование банковской деятельности, финансовых рынков и иностранных инвестиций. Материалы исследования могут быть также использованы в научной и преподавательской деятельности по экономической теории и институциональной экономической

теории, а также по профилю международных экономических и финансовых отношений.

Апробация результатов исследования. Содержащиеся в диссертационном исследовании положения и выводы, в частности, вывод о целесообразности преобразования крупнейших банков страны, включая дочерние структуры иностранных банков, в открытые акционерные общества, были использованы Центральным Банком РФ при разработке «Перечня мер по совершенствованию регулирования размещения и обращения акций (долей) в целях содействия повышению капитализации кредитных организаций» (апрель 2006 года) и Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР) при подготовке Доклада о мерах по совершенствованию регулирования и развития рынка ценных бумаг на 2008-2012 гг. (февраль-май 2008 года). Отдельные идеи и результаты исследования нашли отражение в выступлениях автора и в материалах конференций, в том числе XV Международного банковского конгресса (С.-Петербург, июнь 2006 года) и «круглого стола» руководителей российских финансово-экономических ведомств и экспертов в ГУ-ВШЭ 22 апреля 2008 года. Основные идеи диссертации докладывались на Научном совете МГУ по разработке экономической теории (октябрь 2008 года) и на международной конференции «Инновационное развитие России: ресурсное обеспечение» (Москва, апрель 2009 года). Материалы исследования легли в основу разработанного и читаемого автором спецкурса «Иностранный банковский капитал и национальная экономика» в магистратуре экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова. Подготовленные автором публикации по теме исследования используются в качестве обязательной литературы при преподавании курсов «Финансовые рынки и финансовые институты» в ГУ-ВШЭ, «Международная экономика и бизнес» в Сыктывкарском государственном университете и в других вузах России.

На монографии автора опубликованы положительные рецензии в журналах «Российский экономический журнал», «Современная Европа» и «Эксперт».

Публикация результатов исследования. Основные положения диссертационного исследования содержатся в 24 публикациях автора общим объемом 51,4 п.л., включая монографии «Иностранные банки и национальная экономика» и «Международный опыт регулирования деятельности иностранных банков» и 14 статей в изданиях, рекомендованных ВАК, в том числе в журналах «Вопросы экономики», «МЭиМО», «Российский экономический журнал», «Современная Европа», «США-Канада: экономика – политика – культура».

Структура работы предопределена логикой исследования и поставленными задачами. Диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений:

Введение

Глава 1. Международная экспансия банковского капитала: история и теория вопроса

- 1.1. Причины международной экспансии банков
- 1.2. Взаимосвязь международной экспансии и структуры банковских групп
- 1.3. Оценка социально-экономических последствий экспансии международных банковских групп в мировой экономической литературе
- 1.4. Отраслевые и территориальные аспекты экспансии и сравнительная эффективность иностранных банков

Глава 2. Структура международных банковских групп и концепция нового протекционизма

- 2.1. Трансформация внутренней структуры международных банковских групп в период глобализации
- 2.2. Конкурентное государство и новый протекционизм
- 2.3. Инструменты реализации политики нового протекционизма

Глава 3. Международные банковские структуры в регионах мира: общее и особенное

- 3.1. Иностранные банки в государствах — членах Евросоюза
- 3.2. Особый случай — Польша
- 3.3. Иностранный банковский капитал в Турции
- 3.4. Иностранные банки в США
- 3.5. Иностранные банки в Восточной Азии
- 3.6. Иностранные банки в Латинской Америке
- 3.7. Иностранные банки в национальных банковских системах Канады, Австралии и Новой Зеландии
- 3.8. Иностранные банки в СНГ

Глава 4. Иностранный банковский капитал в России и российские банки за рубежом

- 4.1. Иностранные банки в России: исторический очерк и современное состояние
- 4.2. Зарубежная экспансия российских банков
- 4.3. Иностранные банки и формирование международного финансового центра в России
- 4.4. Локализация как основной принцип рациональной политики в отношении иностранных банков

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Основные положения диссертации

1. Концепция нового протекционизма.

В основе вопроса о взаимодействии стран и транснациональных компаний (международные банковские группы суть частный случай последних) лежит вопрос о том, как распределяются издержки и результаты, связанные с функционированием производственной системы страны. Для многих современных авторов центральным элементом анализа производственной системы является выделение составляющих ее производственных цепочек. М. Портер говорит о «цепочке стоимости» (value chain), П. Дикен — о «производственной цепочке» (production chain). В данной работе вслед за Г. Джереффи мы используем термин «цепочка создания стоимости» (value-added chain), обозначающий последовательность производственных стадий, в рамках которой на каждой стадии добавляется стоимость. В понятие цепочки создания стоимости входит также выполнение функций координации, регулирования и финансирования. Таким образом, вся производственная система может рассматриваться как комплекс цепочек создания стоимости, взаимодействие между которыми осуществляется посредством вертикальных, горизонтальных и диагональных связей.

Цепочка создания стоимости охватывает весь спектр видов деятельности, необходимых для прохождения товара или услуги через все промежуточные фазы производства (включая сочетание физических преобразований и вклада различных служб производителя) вплоть до доставки конечному потребителю и послепродажного обслуживания. Цепочка создания стоимости может располагаться внутри одной компании (вертикальная интеграция) либо, чаще, охватывать несколько компаний. В современном мире в значительной части таких цепочек доминируют ТНК, на долю которых приходится без малого треть мирового торгового оборота и четверть мирового ВВП. Распределяя свои производственные, сервисные, управленческие, маркетинговые и иные мощности между различными странами (т.е. фактически распределяя места в цепочке), ТНК существенно влияют на экономические результаты, занятость и потенциал дальнейшего развития этих стран.

Нахождение на территории страны более качественных звеньев цепочек создания стоимости создают больше возможностей для ее дальнейшего развития, большой потенциал, прежде всего человеческий: в места концентрации таких звеньев привлекаются более подготовленные кадры, запуская самоусиливающийся процесс повышения конкурентоспособности данной страны. Отсюда конкуренция между странами за локализацию у себя наилучших, т.е. связанных с созданием наибольшего объема добавленной стоимости, мест в цепочке. Эта конкуренция заставляет переосмыслить теоретические основы политики протекционизма и, в частности, ставит вопрос об изменении объекта протекционистской политики.

Традиционным объектом протекционизма служили предприятия — национальные производители в ряде отраслей, выбор которых осуществлялся по критерию значимости для безопасности страны, политической мощи и электоральной силы связанных с ними групп интересов, национального престижа, величины порождаемых ими положительных внешних эффектов (экстерналий) для национальной экономики и т.д. Можно сказать, что традиционный протекционизм исходит из бинарной модели «отечественный — иностранный», вызывающей ассоциацию с системой распознавания «свой — чужой» у современного истребителя: протекционистская политика направлена на помощь «своим» (отечественным) компаниям против «чужих» (иностраных). Однако в современном мире применимость бинарной модели оказывается под сомнением. Традиционная логика протекционистской политики исходит из наличия четко определенных *национальных* фирм, вовлеченных в конкуренцию с «национальными чемпионами» других стран. Значительный объем иностранной собственности на активы в стране радикально меняет эту традиционную логику.

Компании сегодня в определенном смысле становятся составными, их национальная принадлежность, хотя и сохраняется, но не является больше абсолютной. Доля страны происхождения в создаваемой такими компаниями добавленной стоимости часто отлична от 100%. Поддержка «своих» компаний против «чужих» перестает быть адекватной новой ситуации. Возникает потребность в небинарном протекционизме: важна не столько поддержка «своих» против «чужих», сколько содействие тому, чтобы «свои» и «чужие» достигали желаемой степени локализации. Критерий локализации в данном контексте — доля и качество звеньев цепочки создания стоимости, приходящихся на страну.

«Новый» протекционизм в отличие от «старого» предполагает иное отношение к внешней экспансии «своих» компаний и банков. Внешняя экспансия хороша не всегда, а лишь в том случае, если она ведет к концентрации в своей стране качественных (например, управленческих и связанных с НИОКР) звеньев цепочки создания стоимости и не провоцирует перевод за границу ключевых функций компании. Примером «плохой» (с точки зрения страны) экспансии является экспансия крупнейших швейцарских банков: с одной стороны, они представлены в мировой высшей лиге более широко, чем банки многих других стран, с другой — их рост не ведет к подъему собственно Швейцарии, так как эти банки становятся все более космополитичными, особенно по мере возрастания в их бизнесе операций, проводимых в Лондоне, Нью-Йорке и в растущей Азии⁴.

Еще один момент, содействующий переосмыслению объекта протекционистской политики, состоит в том, что уже сейчас стране уверенно считать «своей» частную компанию не так-то просто и, видимо, будет еще

⁴ Cassis Y. *Capitals of Capital. A History of International Financial Centres. 1780—2005.* Cambridge: Cambridge University Press, 2006. P. 275.

сложнее в будущем. Национальная идентичность компаний сохраняется, но не может признаваться гарантированно неизменной на перспективу. Размывание идентичности вполне представимо вследствие смены собственниками гражданства, переноса штаб-квартиры компании за рубеж, интернационализации состава высшего менеджмента и т.д. Отсюда вытекают выводы, касающиеся как иностранных компаний (в теории они поддаются русификации), так и отечественных (утрата ими национальной идентичности в принципе возможна).

Традиционно задача удержания в стране качественных звеньев в цепочках создания стоимости решалась государствами путем выращивания национальных компаний, способных стать глобальными лидерами. Однако страна, даже такая большая, как Россия, не может надеяться на успех в выращивании глобальных лидеров во всех отраслях. В каких-то отраслях мы, очевидно, не сможем стать «чемпионами»; глобальными лидерами в них будут зарубежные компании. Поэтому очень важно уделять внимание не только выращиванию «своих» ТНК, но и месту в цепочке создания стоимости, которое займет российское подразделение ТНК либо встроенный в эту цепочку российский производитель.

Предлагаемая политика может быть сведена к двум основным приемам. Во-первых, страна может стараться обеспечить наиболее благоприятные условия для размещения желаемых звеньев цепочки создания стоимости путем подготовки кадров, инвестиций в инфраструктуру, введения благоприятного налогового режима и т.д. Во-вторых, страна может добиваться локализации на своей территории таких звеньев в качестве условия допуска ТНК на свой рынок или выдачи ей разрешения купить местного игрока. Второй аспект и представляет собой суть нового протекционизма в узком смысле слова. В реальности практически все страны с большим или меньшим успехом используют оба названных приема.

Таким образом, в рамках данного подхода сама ТНК, в которую входит расположенный на территории страны филиал, может рассматриваться как своеобразный внутренний рынок для этого филиала, на котором он должен завоевать большую долю. Речь идет о максимизации географической зоны ответственности филиала, перечня продуктов и услуг, за которые он отвечает, объема выполняемых им внутри ТНК функций.

Важность концепции нового протекционизма для финансовой и в частности для банковской отрасли определяется несколькими обстоятельствами. Во-первых, финансовая отрасль в мировой экономике относится к числу больших — объем создаваемой ею добавленной стоимости существенно превышает 1 трлн долл. США. Соответственно, увеличение доли страны в создаваемой отраслью добавленной стоимости способно оказать заметное влияние на величину национального ВВП.

Во-вторых, для финансовой отрасли характерна относительная легкость перевода функций из страны в страну по сравнению, например, с большинством отраслей производственной сферы, где довлеет груз старого

основного капитала. Соответственно, эта отрасль более восприимчива к мероприятиям политики в духе нового протекционизма.

В-третьих, правила ВТО пока не регулируют жестко торговлю услугами и позволяют вводить различные условия для присутствия и бизнеса иностранных банков, подталкивая их к большей локализации.

Наконец, в-четвертых, банковское дело является высокорегулируемой отраслью, в которой не только воспринимаются как данность различные требования регулятора, но и есть принципиальная готовность прислушиваться к его неформальным пожеланиям. Таким образом, высокорегулируемые отрасли представляют собой удобный полигон для оттачивания инструментария политики нового протекционизма.

Из сказанного вытекает целесообразность смены стратегических приоритетов в регулировании иностранных банковских структур в России. Нужно стремиться к перемещению в Россию или удержанию в ней максимального количества маркетинговых, управленческих и контрольных функций банков.

2. Влияние внутренней трансформации международных банков на изменение межстрановой цепочки создания стоимости и распределение ее звеньев между странами.

Роль и место зарубежных филиалов и дочерних банков в структуре международных банковских групп менялись с течением времени. Эти изменения в банковском секторе в целом аналогичны эволюции транснациональных компаний. Первый период массового строительства филиалов в послевоенное время пришелся на «эпоху конгломератов» — 60—70-е гг. XX в. Выходя на новый для себя иностранный рынок, компании и банки тогда обычно создавали относительно автономные зарубежные филиалы, многие из которых по своей структуре были уменьшенными копиями головных контор. Значительную автономию сохраняли приобретавшиеся ТНК и становившиеся ее зарубежными «дочками» компании в других странах. Тогда, в докомпьютерную эру, существование филиала было невозможно без выполнения таких функций, как маркетинг, управление и контроль, в самом филиале: если бы компания либо банк попытались перенести их в иную географическую точку, то издержки на сбор и передачу информации оказались бы слишком велики. Уровень развития транспорта, определявший большую по сравнению с сегодняшним днем величину транспортных издержек, а также общее господство протекционизма удерживали производство товаров (не говоря уже об услугах) вблизи целевых рынков; соответственно в состав филиала, созданного для обслуживания определенного рынка, естественным образом входила и производственная база.

В течение второго периода, в 1970—1980-е гг., ТНК часто располагали управление международного бизнеса в штаб-квартире, но отдельно от управления бизнеса корпорации внутри ее собственной страны, ставя этому

подразделению задачу контроля и координации деятельности зарубежных филиалов и дочерних компаний. Переход к такой структуре во многом был вызван падением эффективности и затем кризисом конгломератов в 1970-е гг., приведшим к осознанию необходимости систематизировать управление разрозненными зарубежными «владениями».

И в первом, и во втором периоде развития филиальных сетей речь шла об интернационализации бизнеса компаний, превращавшихся в ТНК. Во время третьего периода, начавшегося в 90-е г. XX в. и продолжающегося до сих пор, появился принципиально новый феномен — глобализация бизнеса. Между этими понятиями существует серьезная разница. Интернационализация бизнеса означает «просто» его выход за пределы границ одной страны; глобализация же предполагает перенастройку компаний и банков, перемещающих свои подразделения и их части из страны в страну в соответствии с логикой максимизации эффективности. Техническая возможность таких перемещений возникла в результате революционных изменений в сфере транспорта и информационно-коммуникационных технологий. Развитие мировой транспортной инфраструктуры резко удешевило передвижение по миру людей и товаров, существенно снизив для ТНК необходимость иметь производственные базы, привязанные к относительно изолированным друг от друга рынкам отдельных стран и регионов. Снабжение товарами и производство услуг стали возможными с меньшего количества таких производственных баз, которые теперь располагались в наиболее подходящих для этого точках в мире. Революция в области информационно-коммуникационных технологий многократно сократила расходы на сбор и передачу информации, облегчив осуществление контроля и позволив значительно сильнее, чем раньше, централизовать управленческие, контрольные и финансовые функции в ТНК.

В результате был запущен процесс дифференциации филиалов и дочерних компаний ТНК. В одних странах создаются — часто на базе ранее существовавших там подразделений — глобальные фабрики, где сосредоточиваются все мощности корпорации по производству данного продукта для всего мирового рынка либо значительной его части. Там концентрируются, перемещаясь из филиалов в других странах, значительные ресурсы — производственные, финансовые, управленческие. В других странах масштаб и значение местных подразделений ТНК заметно уменьшаются: их новая роль заключается исключительно в сборке и продаже продуктов и в претворении в жизнь планов, разработанных в штаб-квартирах. Такие филиалы уже не могут свободно создавать новые продукты и даже вносить модификации в существующие.

Применительно к сфере услуг и в частности, к банковской сфере, можно проследить аналогичные закономерности, связанные с развитием процессов глобализации. Здесь также первоначально банки создавали зарубежные «дочки» и филиалы в виде уменьшенных копий головных контор. Затем возникали различные управления международных операций в штаб-квартире и, наконец, в период глобализации происходят перестройка

структуры международных банков и дифференциация филиальной сети: выделяются аналоги глобальных фабрик, региональные центры, дивизиональные штаб-квартиры (штаб-квартиры по продуктам), а остальные (их большинство) становятся простыми точками продаж.

Современные информационно-коммуникационные технологии позволяют расщепить экономическую деятельность по созданию, доставке и продаже банковской услуги на составляющие и осуществлять ее в нескольких странах. Переговоры с потенциальным заемщиком проводятся сотрудниками точки продаж — филиала или дочернего банка в стране нахождения этого заемщика. Анализ кредитоспособности производится специалистами по риск-менеджменту в региональном центре. Фондирование для предоставления запрашиваемого кредита привлекается филиалом, работающим на рынке одного из глобальных финансовых центров — Лондона, Нью-Йорка или Сингапура. Общий контроль и координация всего процесса сосредоточены в штаб-квартире. Чем сложнее банковский продукт, тем больше вероятность, что в его создании будет задействована не одна, а несколько стран. Но и для простейших, казалось бы, продуктов, например банковских переводов, глобализация властно меняет организацию производства: по оценкам компании Deloitte, из 13 млн рабочих мест в отрасли финансовых услуг в развитых странах 2 млн в период до 2009 г. перемещено в развивающиеся страны, а значит, многие операционные подразделения банков поменяли страну пребывания⁵. В банковской отрасли, подобно отраслям реального сектора, возникают так называемые глобальные фабрики. Это подразделения по процессингу и компьютерному вводу данных, колл-центры и т.д. — единые для всей либо для значительной части глобальной сети дочерних банков и филиалов, входящих в международную банковскую группу

Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий, позволившее централизовать многие банковские операции, создало технические предпосылки для радикального сокращения численности сотрудников во многих дочерних банках, филиалах и представительствах и даже для полного закрытия этих подразделений и обслуживания клиентов через региональный центр, которым становится один из филиалов или «дочка». К числу функций, наиболее часто подвергающихся централизации, относятся трейдинг, поддержание корреспондентских отношений, межбанковское кредитование и т.д. Возможность мгновенной передачи информации обусловила существенную централизацию управленческих функций и принятия кредитных решений, переместив их носителей из филиалов и «дочек» в штаб-квартиру.

Для большинства глобальных банков основой организационной структуры стали не страновые, а вертикально-интегрированные

⁵ The Cusp of a Revolution: How Offshoring Will Transform the Financial Services Industry. N.Y.: Deloitte Research, 2003.

подразделения по продаже определенных банковских продуктов и по работе с различными категориями клиентов — дивизионы. Прибыльность каждого дивизиона подсчитывается централизованно по всем странам, где выполняются закрепленные за ними операции. Что же касается филиалов и дочерних структур в странах операций, то они, хотя и сохраняются пока в прежних юридических формах, уже не рассматриваются как отдельные финансово-хозяйственные единицы. Решения касательно кредитной и ценовой политики принимаются теперь не на местах, а в дивизиональных либо региональных штаб-квартирах. В эти штаб-квартиры из филиалов и «дочек» стягиваются основные управленческие и контрольные функции, оттуда осуществляется взаимодействие с крупнейшими — стратегически важными для всей банковской группы — клиентами.

В смене господствующих типов внутренней организации международных банковских групп можно увидеть своеобразную гегелевскую триаду. Первоначальной формой участия международных банков в кредитных системах зарубежных стран являются филиалы, минимально связанные с внутренним банковским рынком и обслуживающие преимущественно интересы зарубежных инвесторов, внешнеторговые операции и т.д. Сами филиалы в основном представляют собой уменьшенные копии материнских структур. На втором этапе наблюдается возрастание степени интегрированности иностранного капитала в финансово-кредитную сферу стран присутствия, когда в широких масштабах происходит приобретение национальных банков, в том числе работающих с розничными клиентами. Международные финансовые группы заново определяют понятие своего домашнего рынка, включая в него территорию не только страны происхождения, но и ряда других стран, где группа заняла заметные позиции либо планирует их занять в будущем. Наконец, на третьем этапе происходит возврат к филиальной модели, но на качественно новой основе: осуществляется перестройка купленных банков, функции между странами мигрируют в соответствии с логикой максимизации общегрупповой эффективности. Целевым рынком оказывается весь мир или существенная его часть.

Итак, под действием сил глобализации происходит дифференциация филиалов и дочерних банков международных банковских групп. Большинство из них теряет свои полномочия, превращаясь просто в сети дистрибуции банковских продуктов и услуг, создаваемых в дивизиональных штаб-квартирах. Но большинство — не значит все. Некоторые из них трансформируются в эти самые дивизиональные штаб-квартиры, где сосредоточиваются функции с наибольшей добавленной стоимостью — разработка и маркетинг новых продуктов, управление и контроль. Другие становятся региональными штаб-квартирами (их часто называют хабами по аналогии с крупными аэропортами, служащими пересадочными узлами для больших транспортных потоков), отвечающими за дистрибуцию продукта в большом географическом сегменте, выходящем за рамки страны, где филиал расположен.

В ставшие штаб-квартирами филиалы и дочерние структуры из подразделений, находящихся в других странах, постепенно перемещаются, реализуя свои карьерные устремления, наиболее подготовленные кадры международной банковской группы. Понятно, что в обоих названных случаях доля добавленной стоимости, которая приходится на страну пребывания ставшего штаб-квартирой филиала, значительно выше, чем в стране, где находится обычный филиал, утративший в пользу регионального хаба либо глобальной фабрики важную часть своих функций и ставший рядовой точкой продаж.

3. Феномен «подвижности» штаб-квартир международных компаний и банков.

Растущая географическая разбросанность экономической деятельности ведущих банковских групп мира усилила значение осуществляемых преимущественно в штаб-квартирах их центральных стратегических функций – управления, координации, обслуживания, финансирования всей системы операций группы. Штаб-квартиры – как общекорпоративные, так и дивизиональные и региональные – являются местом расположения наиболее дорогих, критически важных для функционирования банковской группы функций и людей, их выполняющих.

Исторически корпоративная штаб-квартира находилась обычно там же, где основные бизнес-единицы и клиенты банка, что объяснялось соображениями простого удобства. Места базирования общекорпоративной и дивизиональных штаб-квартир совпадали. В течение десятилетий расположение штаб-квартиры публичной компании было неременным пунктом неявного контракта полномочного корпоративного менеджмента, входившего в экономическую и политическую элиту своей страны, с остальной частью этой элиты, прежде всего с ведущими политическими силами. Условия контракта предполагали соблюдение компанией определенных стандартов поведения (уплата налогов, социальная ответственность, следование внешнеполитическим установкам правительства страны пребывания и т.д.) в обмен на те или иные формы государственной поддержки. В банковской отрасли в силу ее инфраструктурного характера фактические обязательства менеджмента банков перед государством были еще более весомыми, чем в среднем по экономике.

Эти факторы, конечно, никуда не исчезли и в современном мире, а в период кризиса их значимость даже возросла. Но с начала 1990-х гг. стал проявляться мощный противодействующий фактор — сдвиг в сфере корпоративного управления. Особую роль здесь сыграли появление нового типа акционеров — хедж-фондов, приобретающих акции компании с целью добиться роста курсовой стоимости ее акций путем активного воздействия на поведение менеджмента, а также позиция иностранных акционеров, которых компании и банки активно привлекали, стремясь к расширению капитальной базы. В результате относительная сила акционеров компаний увеличилась, у

них появилась возможность в заметно большей степени, чем раньше, влиять на менеджмент, с тем чтобы заставить его вести деятельность более эффективно, сокращать непроизводительные издержки, в том числе и перемещая некоторые функции компании из тех мест, где менеджмент «привык» их иметь исходя из сложившихся неявных контрактов, туда, где их наличие более эффективно. Нахождение в одном и том же месте общекорпоративной и дивизиональных штаб-квартир перестало быть правилом.

Параллельно с отмеченным сдвигом в сфере корпоративного управления происходило ускорение еще одного процесса, важного для рассматриваемого вопроса. По мере развития глобализации важнейшие для банковских штаб-квартир факторы производства — квалифицированный труд и капитал — стали все в большей степени концентрироваться в финансовых центрах, к тому же данный процесс приобрел кумулятивный характер. При этом новые технологии в значительной степени устраняют фактор расстояния, но не фактор местоположения. Деньги в современном мире перетекают не как вода, а как ртуть, создавая неравномерные и стремящиеся к еще большей концентрации скопления финансовой активности. Расположение штаб-квартиры в финансовом центре значительно улучшает доступ к рынку капитала, способствует лучшему узнаванию банка инвесторами, приводит к большей ликвидности его ценных бумаг и способствует расширению круга потенциальных акционеров.

Аналогично концентрации капитала в международных финансовых центрах происходит самоусиливающаяся концентрация квалифицированного персонала. С одной стороны, по мере роста финансового центра работающие в нем специалисты развивают свои навыки и тем содействуют его дальнейшему росту. С другой стороны, стремящиеся к карьере в сфере финансов люди стекаются в этот центр, подкрепляя его репутацию как места, где в изобилии имеются квалифицированные кадры.

В результате соображения эффективности стали подталкивать корпоративный менеджмент к тому, чтобы всерьез рассматривать возможность географического перемещения штаб-квартир компаний и банков. Штаб-квартиры пришли в движение; в наибольшей степени это касается дивизиональных и региональных штаб-квартир, чье перемещение, в отличие от перемещения общекорпоративной штаб-квартиры, связано с меньшими налоговыми последствиями и потому вызывает меньшее политическое сопротивление. За 1990-е гг. 23 компании, входившие в разные годы в список Fortune-500, целиком перевели свои штаб-квартиры в другие страны; в 2000-е годы интенсивность этого процесса еще возросла. Наиболее частым является перевод в международные финансовые центры — мировые (Лондон и Нью-Йорк) либо региональные (Вена, Дубай, Женева, Сингапур и др.).

В качестве важнейшего фактора, способствующего перемещению штаб-квартиры, следует назвать сделки по слиянию или поглощению. Покупка зарубежной компании или банка обеспечивает критическую массу

для новой «домашней базы» (в случае банка — для новой штаб-квартиры), постепенно увеличивающей сферу своей ответственности за конкретные продуктовые или географические сегменты. Так, германские Deutsche Bank и Dresdner Bank перенесли дивизиональные штаб-квартиры своего инвестиционного бизнеса в Лондон и Нью-Йорк вслед за покупками ими инвестбанков Morgan Grenfell и Kleinwort Benson. Приобретение австрийского BankAustria германским HVB в 2000 г. создало критическую массу, на основе которой был создан региональный центр банковской группы, отвечающий за операции в странах ЦВЕ.

Статистика подтверждает, что важной причиной перевода общекорпоративной штаб-квартиры является давление со стороны зарубежных акционеров. Статистическое подтверждение получила также отрицательная зависимость между степенью концентрации собственности в компании и частотой перевода штаб-квартир за рубеж. Перевод штаб-квартир менее вероятен, если компания или банк являются непубличными, т.е. принадлежат одному лицу, небольшой группе лиц или особенно государству.

Перемещения штаб-квартир в наибольшей степени затрагивают компании и банки, происходящие из небольших государств, для которых зарубежный рынок часто оказывается важнее внутреннего и, соответственно, филиалы в больших странах получают больше оснований претендовать на статус дивизиональной, а то и общекорпоративной штаб-квартиры. Отмечается тенденция к переводу корпоративных штаб-квартир из небольших европейских стран (Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды) в большие (Германия, Великобритания); из Канады в США; из относительно небольших развитых экономик за пределами Европы и Северной Америки (Австралия, Сингапур, Южная Африка) в мировые финансовые центры.

Мощным фактором, способствующим перемещению штаб-квартир, является листинг ценных бумаг компаний и банков на зарубежных биржах. Если основной бизнес оказывается за пределами страны происхождения, экономическая логика подталкивает к размещению акций там же. В результате компания либо банк обзаводится зарубежными акционерами, присутствие которых повышает вероятность перевода штаб-квартиры за рубеж.

В случае перемещения штаб-квартиры не в международный финансовый центр, а, например, в экономическую столицу страны или региона с большим развивающимся рынком (Москва, Бомбей, Шанхай, Дубай и др.), ставшим главным для зарубежной компании или банка, возникает известный в экономической теории феномен издержек первопроходца (*first mover disadvantage*). Эти издержки препятствуют переводу даже в том случае, если есть лучшие условия с точки зрения стоимости факторов производства (аренды помещений, стоимости рабочей силы и т.д.) и (или) перспектив развития бизнеса. Они связаны с отсутствием на новом месте поставщиков специализированных услуг (которые появятся,

только когда количество игроков, формирующих спрос на их услуги, станет значительным), недостаточной глубиной рынка и т.д.

Наконец, мощным сдерживающим фактором рассматриваемого процесса выступает позиция государства, теряющего крупного налогоплательщика, рабочие места для квалифицированных сотрудников, национальный престиж и т.д. Корпоративные штаб-квартиры — важнейший источник создаваемой на территории страны добавленной стоимости и, в частности, высокооплачиваемых рабочих мест. К тому же есть опасение, что за штаб-квартирами последуют поставщики специализированных услуг, т.е. начнет разрушаться национальный кластер: так, размещение штаб-квартир нескольких крупных банков в определенной географической точке очевидным образом ведет к концентрации в ней же офисов юридических, бухгалтерских, консалтинговых и тому подобных фирм, и в случае ухода первых вторые последуют за ними.

Вместе с тем та же логика подсказывает, что с точки зрения принимающей стороны привлечение корпоративных штаб-квартир способно усилить национальный кластер или даже запустить процесс его создания. Принимающей стране может иметь смысл учитывать этот факт при планировании своей экономической политики, в частности, оказывая противодействующее сопротивление теряющей штаб-квартиру страны давлению на компанию (например, настаивая на переводе штаб-квартиры в качестве условия широкомасштабного допуска на свой рынок). Иным вариантом может быть какая-то форма компенсации первопроходцам, закладывающим основы будущего кластера, их повышенных по сравнению с последователями издержек.

В условиях финансово-экономического кризиса, увеличившего частоту обращений компаний и особенно банков за помощью к «своим» правительствам, с одной стороны, можно ожидать снижения вероятности перемещений корпоративных штаб-квартир из страны происхождения за рубеж. С другой стороны, кризис создал условия для «перекупки» функций и даже штаб-квартир компаний. Речь идет о ситуации, когда бизнес в зарубежной стране представляет собой значимую долю операций данной компании или банка, и эта страна имеет возможность увязать распространение программ помощи, которую она оказывает национальным (в традиционном смысле) предприятиям, на филиалы и «дочки» зарубежных компаний с переводом на свою территорию желательных функций.

4. Конкурентное государство: общеэкономический и банковский аспекты.

Признание важности для страны того, какие именно части цепочек создания стоимости находятся на ее территории, ставит вопрос о целесообразности попыток национального государства повлиять на это. Наша позиция заключается в том, что государство в современной глобальной экономике должно рассматриваться как конкурентное государство, задачей

которого является ответ на вызовы, возникающие перед страной вследствие изменения под давлением глобализации ее конкурентных преимуществ.

Государства конкурируют между собой с целью улучшить свою позицию в международной торговле и получить от нее максимально возможную выгоду. Они конкурируют за привлечение инвестиций, позволяющих увеличить национальную производственную базу, которая, в свою очередь, усиливает их конкурентные позиции. При этом в период глобализации природа конкуренции между странами заметно видоизменяется, и наряду с традиционными формами конкурентной борьбы за рынки сбыта для национальных компаний, доступ к ресурсам и т.д. появляются новые. Первая из них — конкуренция за наилучшее место страны в глобальных цепочках создания стоимости товаров и услуг: государства стремятся сформировать, захватить и удержать на своей территории элементы цепочки создания стоимости, связанные с получением наибольшей стоимости. Вторая — конкуренция за людей, способных стать создателями этой стоимости.

Теоретической базой подхода к государству как к конкурентному государству является положение о том, что конкурентное преимущество не является для страны константой, обусловленной не зависящими от нее причинами вроде наделенности природными ресурсами. Конкурентные преимущества, особенно в период глобализации, динамичны, могут быть сознательно развиваемы и даже в известных пределах создаваемы.

В тех отраслях, где экономия, обусловленная внешними факторами, оказывается существенной, страна получает преимущество «первого хода»: если в силу любых причин, включая историческую случайность либо сознательные действия государства по стимулированию формирования национального отраслевого кластера, он развился в данной стране раньше, чем в других, производство здесь будет при прочих равных условиях более эффективным, нежели в той стране, где эта отрасль имеет незначительные объемы производства. Когда отрасль или вид экономической деятельности в каком-то месте сформировались, кумулятивные эффекты могут вести к продолжению концентрации экономической активности (усилению кластеров) в течение длительного времени. Поставщики устремляются туда, увеличивая местный спрос. В результате складывается система доминирования отраслевого центра над зависимой от него периферией. «Зависимость» означает, что центр управляет цепочками создания стоимости, простирающимися на периферию; основная часть создаваемой в цепочке добавленной стоимости приходится на центр.

Отметим, что понятие «национальный отраслевой кластер» в этом контексте включает как принадлежащие отечественным собственникам предприятия, так и работающие в стране иностранные филиалы и дочерние компании. Современная экономика знает много примеров, когда в национальном отраслевом кластере большую и даже ведущую роль играют иностранные компании – можно назвать центры аутсорсинга в Индии, различные сборочные производства в Китае и т.д. В банковской отрасли

ведущая роль иностранных структур особенно характерна для крупнейших отраслевых кластеров – мировых финансовых центров.

Приведенную аргументацию можно использовать для обоснования государственного вмешательства в свободную игру рыночных сил с целью закрепления собственного преимущества «первого хода» либо нейтрализации его наличия у других стран.

Еще одним аргументом в пользу государственного вмешательства в процесс локализации подразделений ТНК служит «неполная экономическая рациональность» действий ТНК. При перемещении под воздействием глобализации подразделений компании и их частей из страны в страну существенную роль, помимо стремления к максимизации эффективности, играют пожелания остальных, помимо менеджмента и контролирующих акционеров, участников компании, в том числе правительств.

Наконец, развитие процесса глобализации дало еще один аргумент в пользу активной роли государства. Он исходит из того, что международная конкуренция в XXI в. — это борьба между странами и их группами за распоряжение ограниченными ресурсами — природными, материальными, но прежде всего – человеческими. Глобализация усилила конкуренцию за людей, причем ее участниками являются как страны, так и компании.

Для постиндустриальной эпохи человеческий капитал является важнейшим ресурсом, при этом его мобильность значительно увеличилась. В истории уже были примеры резкого возрастания мобильности людей — достаточно вспомнить массовые трансконтинентальные миграции XIX в. Но в отличие от предыдущих эпох в современном мире существенную роль в возрастании мобильности людских ресурсов, особенно качественных, играют ТНК, выступающие крупнейшим работодателем. В иностранных филиалах ТНК в 2006 г. работали 73 млн человек (втрое больше, чем в 1990 г.), что составляло 3% всех занятых в мире; на долю этих филиалов приходится 10% мирового ВВП⁶, причем в целом ряде развитых стран эта доля значительно выше.

Вызываемое рационализацией операций ТНК перемещение из страны в страну экономических структур и выполняемых ими функций влечет за собой соответствующее перемещение людей — носителей этих функций. Таким образом, направление миграционных потоков квалифицированных специалистов стало во многом определяться решениями ТНК о географическом размещении ключевых элементов своих цепочек создания стоимости.

В результате перенос за рубеж структур и функций и связанный с этим отток качественных человеческих ресурсов могут запустить порочный механизм деградации и утраты возможностей для дальнейшего развития страны. Соответственно, предотвращение такого сценария представляется

⁶ World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development / UNCTAD. N.Y.; Geneva: United Nations, 2007. P. 9—10.

одной из важнейших задач государства. О том, что эта угроза не является надуманной, свидетельствует опыт ряда российских регионов, из которых в XX в. значительная часть активного населения устремилась в столичные города и которые столкнулись в результате с серьезным ухудшением экономических и демографических перспектив (самый яркий пример — Псковская область).

Весьма обещающим способом решения проблемы привлечения и удержания «качественных» людей может быть политика, направленная на максимизацию приходящейся на Россию доли добавленной стоимости, создаваемой в контролируемой транснациональной компанией цепочке. Управленческие структуры транснациональных компаний и банков, находящиеся в нашей стране, должны быть большими, должны обеспечивать значимые карьерные перспективы для сотрудников внутри России. Если же реальные управленческие структуры в значительной степени будут располагаться за рубежом, а у нас будут только «бесправные» точки продаж, то существенную часть своей управленческой элиты страна может потерять — стремление подниматься по карьерной лестнице будет тянуть людей из Москвы в, условно говоря, Лондон или Вену.

Финансовая и, в частности, банковская отрасль использует сравнительно много квалифицированных человеческих ресурсов, поэтому для ее перспектив в той или иной стране особенно важно, как идет межстрановая конкуренция за людей. Иностранные банки могут способствовать повышению качества трудовых ресурсов через обучение и импорт подготовленных кадров. Однако для того чтобы такое повышение качества имело место, зарубежные банковские структуры должны размещать в стране пребывания интеллектуальные функции, для выполнения которых требуется подготовленный — местный либо иностранный — персонал. Если же экспансия иностранных банков ведет к оттоку таких функций за границу, то повышения качества трудовых ресурсов не происходит и может даже иметь место обратный процесс.

5. Миграция банковского капитала в мировом хозяйстве.

На момент написания работы иностранные банки обладали значимой долей на рынках всех основных регионов мира, за исключением Северо-Восточной (Япония, Китай) и Южной Азии (Индия). В банковских системах Центральной и Восточной Европы, Мексики и ряда других стран Латинской Америки, небольших государств Западной Европы иностранные банки доминируют.

Основные современные интерпретации международной экспансии коммерческих банков обобщены в приводимой ниже таблице.

Таблица 1. Причины и стимулы международной экспансии банков

Причина (стимул)	Описание	Примеры
<p>1. Структура рынка и фактор размера банка</p> <p>1.1. Привлекательная структура внешнего рынка</p> <p>1.2. Концентрация и размер как факторы, порождающие эффективность. Экономия на масштабе</p> <p>1.3. Концентрация рынка как притягивающий фактор</p>	<p>Большая величина банковской маржи на зарубежном рынке, свидетельствующая о том, что рынок менее эффективен и потому потенциально более доходен</p> <p>Способность добиться большей эффективности за счет экономии на масштабе и большей концентрации при ограниченных возможностях роста внутри страны</p> <p>Высокая концентрация зарубежного банковского рынка порождает монопольную ренту и привлекает других участников извне</p>	<p>Движение иностранных банков в страны ЦВЕ и Латинскую Америку в 1990—2000-х гг.</p> <p>Движение канадских банков в США</p> <p>Экспансия зарубежных банков в небольшие европейские страны</p>
<p>2. Новые рынки</p> <p>2.1 Обслуживание старых клиентов на новых рынках</p> <ul style="list-style-type: none"> • Следование за клиентами • «Подтягивание» клиентов <p>2.2. Обслуживание новых клиентов на новых рынках</p> <ul style="list-style-type: none"> • Движение в страны, близкие в культурно-историческом отношении • Экспорт эффективности или инноваций 	<p>Интернализация преимуществ, связанных с накопленной информацией о клиентах и установившимися отношениями с ними</p> <p>Стремление банка предвосхитить будущие направления внешней экспансии его клиентов и оказаться готовым обслуживать эту экспансию</p> <p>Стремление банка использовать фактор культурной общности для продвижения маркетинговых программ и лучшей оценки рисков</p> <p>Наличие у банка технологического, инновационного или иного преимущества,</p>	<p>Внешняя экспансия японских и скандинавских банков</p> <p>Присутствие дочерних структур японских банков в России</p> <p>Экспансия испанских банков в Латинскую Америку</p> <p>Экспансия европейских розничных банков (Santander и др.) в другие европейские страны,</p>

<p>2.3. Расширение концепции домашнего рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> • Включение в понятие «домашний рынок» соседних и культурно либо экономически близких стран • Расширенное толкование понятия «домашний рынок» применительно к крупному интеграционному объединению континентального либо субконтинентального типа • Концепция глобального рынка 	<p>позволяющего добиваться успеха на зарубежных рынках</p> <p>Рассмотрение рынка соседней страны как естественного продолжения своего, для которого применимы в основном те же маркетинговые подходы, технологии и т.д. Условный аналог региональной экспансии в собственной стране</p> <p>Признание возникающего внутри интеграционной группировки рынка единым и борьба за долю на нем</p> <p>Готовность банка оказывать клиентам услуги во всех регионах мира, где имеет место значимая экономическая активность</p>	<p>включая самые развитые</p> <p>Экспансия французских банков в Бельгию, испанских в Португалию, германских в Австрию</p> <p>Политика крупнейших европейских банков (Unicredit, Societe Generale)</p> <p>Политика глобальных банков (Citibank, ING, ABN-AMRO, HSBC)</p>
<p>3. Экономические различия между странами и диверсификация</p> <p>3.1. Различия в уровне экономического развития</p> <p>3.2. Асинхронность стадий экономического цикла</p> <p>3.3. Демографические различия</p>	<p>Потенциал роста рынка, измеряемый отношением банковских активов к ВВП и абсолютным размером рынка</p> <p>Возможность достичь эффекта диверсификации рисков</p> <p>Движение в страны с растущим и более молодым населением</p>	<p>Движение иностранных банков в Китай</p> <p>Экспансия европейских банков в США</p> <p>Экспансия испанских банков в Латинскую Америку, европейских банков в Турцию</p>
<p>4. Поиск дефицитных факторов производства</p> <p>4.1. Поиск фондирования</p> <p>4.2. Стремление к привлечению</p>	<p>Движение на наиболее эффективные рынки с целью получить более дешевое фондирование</p> <p>Движение в центры концентрации</p>	<p>Создание банками филиалов в мировых финансовых центрах</p> <p>Создание банками филиалов в мировых финансовых</p>

квалифицированных кадров и получению доступа к инновациям	квалифицированных человеческих ресурсов (они же — центры инноваций)	центрах
<p>5. Регуляторные и политические соображения</p> <p>5.1. «Бегство от регулятора»</p> <p>5.2. Фактор антимонопольной политики</p> <p>5.3. Поощрение внешней экспансии со стороны правительства</p>	<p>Стремление избежать жестких регуляторных ограничений, действующих в стране происхождения</p> <p>Ограничения роста на внутреннем рынке из-за антимонопольного законодательства</p> <p>Создаваемые правительством экономические и политические стимулы для внешней экспансии банков страны</p>	<p>Движение банков США в Европу в 1960—1970-е гг.</p> <p>Внешняя экспансия банков Скандинавии и Бенилюкса</p> <p>Поддержка правительствами экспансии испанских банков в Латинскую Америку, европейских банков — в страны ЦВЕ</p>
<p>6. Политика менеджмента</p> <p>6.1. Строительство «империй»</p> <p>6.2. Избежание угрозы поглощения</p> <p>6.3. «Инвестиционная мода» и следование за лидером</p>	<p>Рост ради роста: внешняя экспансия вызвана стремлением менеджеров к увеличению размера банка, которым они руководят</p> <p>Рост с целью затруднить вероятность внешнего поглощения</p> <p>Внешняя экспансия как повторение стратегии конкурентов или следование «модной» инвестиционной идее</p>	<p>Внешняя экспансия Bank of America в 1970—1980-е гг.</p> <p>Экспансия испанских банков в Латинскую Америку, итальянских — в страны ЦВЕ</p> <p>Покупка португальским Banco Comercial Portugues банка в Польше</p>

Проведенный в диссертационном исследовании анализ позволил выделить три основные причины доминирования иностранных банков в национальной экономике: малый размер национального рынка; последствия финансово-банковского кризиса и отсутствие иных возможностей воссоздать пораженную им финансовую систему страны; политические факторы, особенно стремление присоединиться к интеграционной группировке.

Первый фактор объясняет доминирование иностранных банков в странах Балтии, Грузии, Армении, странах Центральной Америки и Карибского бассейна, Новой Зеландии и других тихоокеанских островных государствах и т.д.

В трех больших регионах мира — Центральной и Восточной Европе, Восточной и Юго-Восточной Азии и Латинской Америке — вопрос об увеличении доли иностранных банков в национальных банковских системах

обычно вставал в связи с переживавшимися странами этих регионов финансово-банковскими кризисами. С одной стороны, можно констатировать, что практически во всех странах кризисы приводили к росту доли, занимаемой зарубежными инвесторами в совокупной капитализации банковских систем. С другой стороны, степень этого роста была различной в названных трех больших регионах.

В странах Центральной и Восточной Европы в силу общенационального консенсуса по поводу присоединения к Евросоюзу продажа банковских активов европейским банкам воспринималась как естественное разрешение связанных с кризисом трудностей. Азиатские страны, хотя и увеличили открытость своих экономик для иностранного капитала, в то же время очевидным образом старались опираться на собственные силы, задействуя для преодоления трудностей государственный бюджет и средства национальных частных банков. В Латинской Америке, за исключением Бразилии, кризисы 1990-х гг. чаще вели к широкомасштабной продаже банковских активов иностранным инвесторам.

Представляется, что отличия в реакции на кризис стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии объясняются разной степенью устойчивости (силы) политической власти в этих регионах. В Латинской Америке, несмотря на авторитарные традиции, власть обычно не была сильной, оставаясь зависимой в своих действиях от сложившихся олигархических групп и от внешней поддержки (в первую очередь со стороны США). Соответственно, она не могла заставить эти группы, которые контролировали промышленные и банковские активы, принять меры по недопущению кризиса либо преодолению его последствий и в условиях полупустой казны нуждалась в привлечении иностранного капитала, видя в этом единственный выход из положения. Напротив, в большинстве стран ЮВА власть оставалась достаточно сильной и имела возможность давать частному сектору «настоятельные рекомендации», которые обычно выполнялись. В результате потребность в привлечении иностранных инвестиций хотя и существовала, была все же весьма умеренной. В тех случаях, когда власть ослабевала и не была способна выполнить эти функции, она переставала быть властью (как, например, в Индонезии).

Пример Латинской Америки наглядно иллюстрирует роль не только экономических, но и культурно-исторических и политических связей между странами для объяснения экспансии банков одной страны на рынки другой. Опираясь на эти связи, испанские банки сумели занять ведущее положение на банковском рынке целого ряда стран региона. Во-первых, эти связи помогли преодолеть возможное политическое сопротивление иностранной экспансии. Во-вторых, наработанные на домашнем рынке маркетинговые технологии оказались в силу культурной близости применимыми и на новых рынках. Вместе с тем у азиатских стран «своей Испании» не оказалось: ослабленная экономическим кризисом 1990-х гг. и все еще — через много лет после Второй мировой войны — вызывающая подозрения в

экспансионизме Япония на эту роль явно не годилась, а Китай тогда еще не успел набрать соответствующий экономический вес.

Опыт Мексики, Аргентины и ряда других государств региона показал, что само по себе привлечение иностранных банков, не сопровождаемое институциональными изменениями в экономике и правовой системе, не только не является панацеей, но и способно усугубить переживаемые трудности. Напротив, в странах ЦВЕ, где такие изменения произошли, результат перехода банков под зарубежный контроль оказался куда более позитивным.

В крупнейшей стране Латинской Америки — Бразилии интернационализация банковского сектора развивается при сохранении мощных национальных банков, как государственных, так и частных, в капитале которых широко представлены зарубежные инвесторы. Такая ситуация имеет ряд общих черт с положением дел в Восточной Азии, и в частности в Китае. На наш взгляд, это сходство объясняется большой емкостью рынков Бразилии и Китая, за доступ к которым иностранные банки готовы платить цену в виде принятия предлагаемых этими государствами правил игры.

ЦВЕ является единственным крупным регионом мира, в банковских системах практически всех стран которого доминируют иностранные банки. В ходе проведенных в этих странах реформ, ориентированных на скорейшее присоединение к Евросоюзу, импорт институтов рынка был дополнен импортом учреждений, и государственный банковский капитал был заменен частным иностранным. Сложившаяся в странах ЦВЕ структура банковской системы в целом соответствует структуре национальных экономик, важнейшая черта которых — очень значительная роль транснациональных компаний.

Во многих странах наблюдается тенденция иностранных банков усиливать концентрацию финансовых услуг в экономическом центре страны и сокращать точки обслуживания в депрессивных регионах. С одной стороны, иностранные банки могут внести вклад в формирование в экономической столице страны международного финансового центра, с другой, способствовать усилению депрессии на экономической периферии. Опасения государства по поводу роста территориальных диспропорций является одной из важнейших причин, почему иностранные банки не доминируют ни в одной стране с обширной территорией, за исключением Мексики.

6. Реализация странами мира сравнительных преимуществ в банковской отрасли и механизмы использования иностранного банковского капитала для достижения целей национальной экономической политики.

Правительства подавляющего большинства стран мира стремятся активно влиять на процесс интернационализации банковского капитала с целью реализации задач развития и защиты национальных экономических

интересов. Проводимая политика основывается на использовании имеющихся конкурентных преимуществ – как в случае, когда внешняя экспансия осуществляется банками данной страны, так и если эта страна оказывается объектом экспансии иностранных банков.

Политика привлечения иностранных банков часто преследует и иные цели *помимо самоочевидной цели обеспечения качественными банковскими услугами предприятий и граждан данной страны*. В Великобритании, США и Японии такой целью является развитие, соответственно, Лондона, Нью-Йорка и Токио как мировых финансовых центров. Стимулируется приход иностранных банков, причем преимущественно в филиальной форме, именно в эти центры; в остальной экономике присутствие иностранных банков остается ограниченным. Во Франции, Италии и других европейских «странах-протекционистах» ставится цель вырастить из своих банков «национальных чемпионов», способных конкурировать с «национальными чемпионами» (ведущими банками) других стран; при этом иностранные банки осуществляют на них необходимое конкурентное давление, дабы национальные чемпионы «сохраняли спортивную форму». В Польше, невзирая на доминирование иностранного капитала в банковской системе, ставится и успешно решается задача максимальной локализации банков, контролируемых иностранными собственниками. Для Австрии приход иностранных банков суть важнейший элемент политики развития на своей территории регионального финансового центра: эта небольшая страна, согласившись на переход существенной части национальной банковской системы под иностранный контроль, сумела добиться, чтобы банки-покупатели расположили в Вене органы управления своими дочерними структурами по всему региону Центральной и Восточной Европы.

В Южной Корее и в странах АСЕАН в результате кризиса 1997 года произошел переход от политики фактической закрытости по отношению к иностранному банковскому капиталу к политике его встраивания в национальную экономику. Иностранцам было разрешено контролировать местные банки, но последние сохраняют корпоративную полноценность и являются неотъемлемой частью национальных банковских систем. Основой банковских систем стран региона остаются национальные банки; роль иностранного капитала состоит в недопущении монополизации рынка.

В Китае основную функцию иностранного банковского капитала регулятор видит в участии в модернизации китайских банков без получения контроля над ними. Соответственно, основной формой привлечения иностранного банковского капитала является продажа ему неконтрольных пакетов крупных китайских банков.

В Индии активно поощряется такая специфическая форма присутствия иностранных банков, как перевод в Индию их операционных подразделений: в результате стране удастся наращивать экспорт услуг и отчасти решать проблему занятости, весьма острую для этой трудоизбыточной экономики.

Страны Латинской Америки искали в привлечении иностранных банков спасения от периодически повторявшихся в 1980-1990-х годах финансово-банковских кризисов.

В Канаде проводится последовательная политика, направленная на максимальную локализацию, т.е. на увеличение доли добавленной стоимости, создаваемой банками – как канадскими, так и иностранными – на территории Канады.

В Австралии и Новой Зеландии цели регулятора по отношению к иностранным банковским структурам похожи на преследуемые в Канаде, но ключевую роль в их достижении играет использование механизмов корпоративного управления. Большое внимание уделяется обеспечению возможности для дочернего банка функционировать в самостоятельном режиме, вне зависимости от материнского банка.

В работе прослеживается зависимость регуляторного режима дочерних иностранных банков и иностранных филиалов от структуры национальной банковской отрасли и от наличия либо отсутствия на территории страны международного финансового центра. Во всех мировых финансовых центрах (Лондон, Нью-Йорк, Сингапур, Гонконг, Токио) среди иностранных банковских структур доминируют филиалы. Основным смыслом их присутствия – работа на сложившихся в названных финансовых центрах развитых межбанковских рынках (привлечение фондирования, секьюритизация активов, размещение синдицированных кредитов, управление ликвидностью и т.д.). Полноценные банковские структуры для осуществления этого достаточно узкого круга операций просто не нужны. При этом страна, стремящаяся к развитию находящегося на ее территории финансового центра, заинтересована в появлении филиалов: в силу кумулятивного эффекта рост их числа позволяет данному финансовому центру добиваться преимуществ по сравнению с другими (чем больше участников, тем более эффективен и конкурентен рынок, тем больше желающих присутствовать на таком рынке).

С другой стороны, в странах, не претендующих на роль такого центра, доминирование иностранных филиалов не допускается практически нигде. В качестве гипотезы, объясняющей такое положение вещей, выдвигается следующая: в большинстве стран процесс филиализации будет означать преобразование в филиалы дочерних банков и вытеснение филиалами с рынка национальных полноформатных банков, что означает миграцию за рубеж важных экономических функций и, следовательно, добавленной стоимости. Напротив, в странах, на территории которых расположены международные и особенно мировые финансовые центры, притягивающие филиалы банков всего мира для выполнения специфических, дополнительных к обслуживанию собственно национальной экономики функций, приток иностранного банковского капитала в филиальной форме ведет к увеличению объема создаваемой в финансовой отрасли страны добавленной стоимости.

7. Пути и способы локализации иностранных банков.

Успешное проведение политики локализации требует от регулятора четкого понимания целей, которые ставят перед собой присутствующие в России либо выходящие на наш рынок международные банковские группы. Так, если банк реализует глобальную стратегию, стремясь обеспечить свое присутствие во всех регионах мира, где имеет место значимая экономическая активность, то рациональной политикой будет попытка добиться для находящегося в стране подразделения этого банка статуса регионального центра («хаба») для максимально обширного географического района. Если идет речь о «просто» экспансии на считающийся относительно свободным и доходным рынок, то есть смысл добиваться, чтобы освоение этого рынка осуществлялось не филиалом либо квазифилиалом, основные экономические функции которого (управленческая, контрольная, маркетинговая и т.д.) выведены за рубеж, а полноценной дочерней банковской структурой, внутри которой (т.е. на территории нашей страны) выполняются все названные банковские функции. Если заграничный банк рассматривает Россию как часть своего основного рынка, то целесообразно стремиться к переносу в нашу страну как минимум дивизиональной, а в идеале — общекорпоративной штаб-квартиры. Вероятность переноса увеличивается в случае, если собственность на акции такого банка не концентрирована: существует статистически подтвержденная отрицательная зависимость между степенью концентрации собственности в компании и частотой перевода штаб-квартир за рубеж.

Аналогично подход к международным банковским группам должен быть различным в зависимости от их внутренней структуры. Если мы имеем дело с группой, для организационной структуры которой характерен территориальный принцип, то нет большого смысла добиваться от нее перевода в Россию штаб-квартиры одной из бизнес-линий, поскольку это противоречит бизнес-модели такой группы, а потому вызовет сильное сопротивление и скорее всего будет искусственным. При взаимодействии с такой банковской группой правильнее настаивать на предоставлении большей самостоятельности российскому дочернему банку, понимаемому как единое целое, не разделенное на бизнес-линии. Смысл этого — не в самостоятельности как таковой, а в сохранении на территории России всех функций дочернего банка, недопущении их вывода за рубеж, в находящиеся вне нашей страны штаб-квартиры бизнес-линий. Территориальный принцип организационной структуры делает логичным, кроме требования об автономии, также условие о передаче российскому подразделению координирующих функций по достаточно крупному географическому региону.

Напротив, если перед нами банковская группа с дивизиональной структурой, то требование об автономии российского подразделения неизбежно столкнется с сильным сопротивлением. В таком случае в качестве условия получения значимой доли на российском рынке (например, покупки

крупного отечественного игрока) имеет смысл настаивать на переводе в Россию штаб-квартиры одной из линий бизнеса, скажем, розничного или корпоративного.

Реалистичным механизмом выражения требований по локализации являются переговоры об условиях покупки российского банка международной финансовой группой. Для такой сделки необходимо согласие регулятора, что дает принципиальную возможность формулировать и отстаивать названные выше требования. При этом, как показывает мировой опыт, покупка с большей вероятностью, чем создание филиала или дочерней компании с нуля, будет иметь результатом формирование центра компетенции, получение мирового или регионального продуктового мандата.

В работе отмечается, что при заданном соотношении сил транснациональной компании и принимающей страны существует некий оптимальный уровень автономии находящихся на ее территории филиалов ТНК, позволяющий максимизировать долю страны в цепочке создания стоимости. Такой уровень определяется в каждом конкретном случае в ходе переговоров. При значительной автономии российского подразделения, большой роли в его капитале миноритарных акционеров, «излишней», по мнению ТНК, лояльности его менеджеров к своей стране, подкрепляемой законодательным требованием наличия российской квоты в высшем менеджменте подразделения, оно с большой вероятностью будет рассматриваться ТНК как «захваченное». Последствия подобного отношения очевидны: ограничения или даже полный отказ от предоставления такому подразделению доступа к новым технологиям ТНК, «выключенность» из внутрикорпоративных сетей обмена информацией и т.д. Результатом может быть настолько серьезное снижение эффективности российского подразделения, что под вопросом окажется экономическая целесообразность стратегии локализации, равно как и целесообразность для ТНК пребывания российского подразделения в ее составе. Данные рассуждения полностью применимы к международным банковским группам.

Но вместе с тем, прежде чем отказываться от требования автономии, целесообразно убедиться, что ТНК (или рассматриваемый ее частный случай — международная банковская группа) *в принципе* планирует передачу российскому подразделению новых технологий и предоставление адекватных ресурсов для его развития. Думается, что отказ от *априорного* требования автономии возможен и оправдан, только если компания предполагает разместить в России глобальную фабрику, исследовательский центр либо — в случае банков — штаб-квартиру (центр компетенции) по какому-либо продукту или услуге. Такие планы и вытекающие из них обязательства должны быть закреплены соответствующим соглашением либо меморандумом о взаимопонимании с регулятором.

Особую важность имеет разработка рациональной и отвечающей долгосрочным целям страны политики по отношению к иностранным банкам в период экономического кризиса. В целом в условиях кризиса Россия проводит недискриминационную политику в этой области, оказывая

поддержку иностранным банкам (прежде всего в виде доступа к дешевым беззалоговым кредитам Банка России) на тех же основаниях, что и российским частным банкам. Разрабатываются программы помощи государства в рекапитализации банков, чей капитал сокращается вследствие роста объема «плохих» долгов. Думается, что есть смысл предоставить право участвовать в таких программах и дочерним иностранным банкам, сочетая по образцу зарубежных стран такую возможность с реализацией принципа «помощь в обмен на расширение кредитования в данной стране». Диверсификация капитальной базы иностранных «дочек» путем приобретения за счет средств российского государства миноритарных пакетов их акций будет также способствовать локализации этих банковских структур.

В общем случае отношение к стремлению транснациональных компаний и банков наращивать свою роль в российской экономике должно определяться тем местом, которое они готовы отвести России в своей цепочке создания стоимости. Речь идет о готовности не централизовывать в штаб-квартире за пределами нашей страны, а сохранять в России максимально возможный объем «дорогих», или «интеллектуальных», функций.

В работе обосновывается прагматичный подход к вопросу о филиалах иностранных банков, ставящий во главу угла задачу увеличения создаваемой в финансовой отрасли на территории страны добавленной стоимости. Предлагается использовать американский и канадский опыт регулирования деятельности филиалов, состоящий в стимулировании деятельности иностранных филиалов в нужном для экономики страны направлении при ограничении или даже блокировании их развития в остальных сферах. В частности, речь идет о запрете для иностранного филиала (не входящего в систему страхования вкладов) на участие в розничном бизнесе или, что с практической точки зрения почти то же самое, создание сети дополнительных офисов. В этом случае филиал будет подталкиваться к тому, чтобы, располагаясь в российском финансовом центре, привлекать средства на межбанковском рынке, способствуя его развитию. С другой стороны, нет большого смысла в ограничении для филиалов возможности работы с корпоративными клиентами, у которых есть возможность работать непосредственно с их головными зарубежными конторами (что они активно и делают, например, на рынке синдицированных кредитов или при размещении облигационных выпусков). Аналогично нет смысла ограничивать работу филиалов в сфере частного банковского обслуживания, поскольку реально существующая альтернатива – трансграничное оказание этих услуг – очевидно хуже с точки зрения объема создаваемой в России добавленной стоимости.

Предлагаемый подход к привлечению иностранных инвестиций представляет собой «третий путь» между неограниченной открытостью российской экономики и идеологией «осажденной крепости». Этот путь, основанный на признании специфических национальных интересов России и необходимости их отстаивать в условиях глобализации, но в то же время

предполагающий сотрудничество с иностранными инвесторами на основе понятных и прагматичных принципов, может оказаться наиболее приемлемым.

8. Внутрифирменное корпоративное управление как механизм защиты национальных экономических интересов.

Важным инструментом политики локализации, широко используемым целым рядом стран мира, выступает корпоративное управление. Двумя основными инструментами корпоративного управления, которые могут быть использованы в данном контексте, видятся вывод на национальные биржи акций дочерних структур зарубежных банков и включение в их советы директоров независимых членов.

В качестве механизма побуждения крупнейших иностранных банков к локализации предлагается использовать введение обязательности обращения на российских биржах их акций. Шагом к введению обязательности может быть экономическое стимулирование вывода акций банков на биржу, например, путем снижения для банков, проводивших публичное размещение своих акций на российских биржах, норматива достаточности капитала.

Статус открытого акционерного общества для зарубежных структур в России и обращение пакета их акций на бирже делает необходимым присутствие в стране целого ряда организационных структур, которые иначе, в статусе закрытого общества и тем более филиала, обычно централизуются в зарубежной штаб-квартире. Такой статус принуждает иметь в России совет директоров, где были бы представлены миноритарные акционеры, благодаря наличию которых этот орган становится полноценным. Исключаются либо резко затрудняются невыгодные для российской «дочки» трансфертное внутрикорпоративное ценообразование, вывод прибыли в офшорный центр и т.д.

Необходимо подчеркнуть отличие предлагаемого подхода к привлечению миноритариев от концепции, принятой в Китае и ряде других восточноазиатских стран. Важно не наличие каких-то специфических миноритариев с особыми функциями, а сам факт того, что в компании есть миноритарные собственники, имеющие свои интересы, не совпадающие с интересами мажоритарного собственника. В этой связи следует отметить, что в современной России иностранные миноритарии могут быть не менее, а подчас — в силу большего опыта в цивилизованном отстаивании своих прав — и более полезны, чем отечественные. Например, оптимальными миноритариями являются международные финансовые институты типа ЕБРР и МФК. Мы не отводим миноритариям роль соглядатая или «перенимателя» технологий, как в Восточной Азии; их задача — в обеспечении корпоративной полноценности компаний и банков, мажоритарный пакет акций которых принадлежит иностранным собственникам.

Мощным средством сохранения корпоративной полноценности дочерних банков является обеспечение того, чтобы их органы управления

носили не «декоративный», а реальный характер. Один из способов достижения этой цели — четкое проведение в законодательстве и судебной практике принципа личной ответственности членов советов директоров за принимаемые ими решения, что, как можно надеяться, позволит уменьшить склонность к перемещению фактических полномочий за рубеж. Полезным было бы также распространение института независимых директоров — вплоть до его законодательного введения для всех банков, превышающих определенный размер.

Нахождение в России полноценной корпоративной структуры позволяет удерживать в стране ориентированных на карьеру менеджеров-россиян, работающих в транснациональной компании. Это обусловлено заметным удлинением находящейся в стране части карьерной лестницы: в случае филиала или квазифилиала она совсем небольшая, а значимые карьерные перспективы обязательно предполагают отъезд из России.

Особенно важным моментом видится недискриминационность предлагаемых мер, их совместимость с правилами ВТО. В качестве основного критерия здесь выступает не паспорт собственника, а размер банка: по нашему мнению, требование о выводе определенного пакета акций на биржу должно быть обращено ко всем банкам, чей капитал превышает определенную величину, независимо от того, являются они государственными или частными, российскими или иностранными. Банкам с иностранным капиталом должно быть предложено играть по общим для всех правилам. При этом просматривается четкая идеология: если дочерний банк иностранного собственника (международной финансовой группы) собирается бороться за действительно серьезное место на российском рынке, то он должен представлять собой в России полноценную корпоративную структуру, управляемую по российским законам через совет директоров, а не квазифилиал, основные управленческие, маркетинговые и контрольные функции которого фактически выведены за рубеж. Если же стратегия иностранной «дочки» в России заключается в том, чтобы оставаться здесь нишевым игроком, то ей можно не беспокоиться. При этом в обоих случаях никто не посягает на безусловное право доминирующего акционера управлять, определять стратегию, получать доход, назначать, контролировать и сменять менеджмент дочернего банка.

Использование в качестве критерия величины капитала позволит осуществить естественный отбор среди работающих в России иностранных банков. Некоторые из них, возможно, не будут готовы отказаться от привычной для себя квазифилиальной модели операций и предпочтут остаться игроком «второго эшелона». Такое развитие событий вполне благоприятно: возможность добиваться большой доли рынка получают те, кто готов более тесно интегрироваться в российский финансовый рынок и, в конечном счете, в российскую экономику.

Данный подход на практике реализован в Польше, являющейся одним из главных конкурентов России в борьбе за статус регионального финансового центра. Характерной чертой политики польского государства

по отношению к иностранным банкам являются меры, стимулирующие их сохранять листинг своих польских «дочек» на Варшавской фондовой бирже (ВФБ). Согласившись в ходе приватизации с фактическим установлением контроля со стороны транснациональных (прежде всего западноевропейских) финансовых структур над большинством национальных банков, польский регулятор вместе с тем выдвинул важное условие, чтобы крупнейшие дочерние иностранные банки в Польше (бывшие крупные польские банки) сохранили котировки своих акций на ВФБ. В результате часть акций этих банков – в среднем 15-25% - по-прежнему принадлежит мелким польским инвесторам; при этом акции этих банков составляют значимую долю общей биржевой капитализации – порядка 30%.

Похож на польский и подход еще одного конкурента России в борьбе за статус регионального финансового центра - Турции. Характерной особенностью Турции является то, что иностранные банки часто владеют турецкими банками не целиком, а вместе с местным партнером; сохраняется также обращение их акций на Стамбульской фондовой бирже. Таким образом, сохраняется национальная идентичность турецких банков, контрольный пакет акций которых принадлежит иностранному капиталу.

Одним из пионеров в области использования механизмов корпоративного управления для защиты национальных экономических интересов выступила Канада. В основе политики Канады в банковской сфере лежит концепция «юридических лиц с широким участием» (“widely held legal entities), согласно которой никто – ни канадское, ни иностранное физическое либо юридическое лицо - не может быть контролирующим акционером крупнейших банков страны. Таким образом, с одной стороны, как канадские, так и иностранные собственники банков поставлены в одинаковое положение, а с другой, обеспечивается самостоятельность системообразующих банков – они не могут стать подчиненной частью чего-то более крупного. В средних по размеру банках до 65% голосующих акций может находиться в одних руках, в том числе в руках иностранного собственника, однако оставшиеся 35% должны торговаться на фондовой бирже Канады. В результате сохраняются корпоративная полноценность и национальная идентичность канадского банка – даже если его контролирующим акционером оказывается иностранный инвестор. Наконец, небольшие банки, с капиталом менее 2 млрд. канадских долларов, не имеют ограничений на владение.

Механизм корпоративного управления играет центральную роль в защите национальных экономических интересов Австралии и Новой Зеландии при взаимодействии с иностранными банковскими структурами. Основой этого механизма является институт независимых директоров банков. Банки, зарегистрированные в Австралии и Новой Зеландии, должны иметь не менее двух независимых директоров, которые не должны быть аффилированы с банком и – очень важно - его материнской структурой (единственным либо доминирующим акционером). Их важнейшая функция состоит, помимо контроля над менеджментом, в наблюдении над тем, чтобы

операции банка со своей материнской структурой осуществлялись в интересах самого банка и его вкладчиков в Новой Зеландии. В законодательстве четко оговаривается случай, когда директор дочерней компании действует в интересах не «дочки», а материнской компании – это допускается, но только при условии, что это четко оговорено уставом «дочки». Однако в банковской сфере новозеландский регулятор требует, чтобы уставы дочерних банков однозначно исключали такую ситуацию.

9. Создание международного финансового центра в Москве и роль иностранных банковских структур в его развитии.

В 2007-2008 годах политическим руководством России была сформулирована задача формирования в нашей стране международного финансового центра. Приведенное в работе краткое историческое описание показывает, что подъем важного международного центра практически всегда (за исключением только городов Швейцарии) был тесно связан с экономической мощью страны, на территории которой этот центр находился. Каждый из трех городов – Амстердам, Лондон и Нью-Йорк, которые последовательно поднимались на вершину мировых финансов начиная с конца XVII века, были в то же самое время финансовыми центрами доминирующей в экономическом отношении державы соответствующего периода. В случае Нью-Йорка это утверждение, очевидно, верно и для сегодняшнего дня. Влияние того же фактора легко можно увидеть и в подъеме Берлина в последней трети XIX века, и в подъеме Токио и Франкфурта столетие спустя.

В то же время ранг финансовой столицы страны среди финансовых центров мира и самой этой страны среди других стран не обязательно идентичны. Дело здесь в определенном лаге между временем обретения страной роли великой экономической державы и временем превращения ее финансовой столицы в мировой финансовый центр. К тому моменту, когда Лондон обогнал Амстердам в начале XIX века, Великобритания уже давно обошла Нидерланды по экономической мощи. Аналогично США уже давно находились впереди Великобритании к двадцатым годам XX века, когда Нью-Йорк начал обходить Лондон. У Токио около 20 лет ушло на то, чтобы возродившаяся экономическая мощь Японии транслировалась в его международный статус. Этот временной лаг можно объяснить различными причинами, самая простая из которых - инерция сформированных ранее позиций других центров.

Помимо мировых, или глобальных финансовых центров, в современном мире сложилась целая система центров второго уровня – Вена, Дубай, Сидней, Цюрих, Женева, Амстердам и другие. Следует отметить, что почти все они формируются по географическому принципу, служа центрами экономического тяготения для определенных регионов мира. Исключением опять же является Швейцария – ее города, если рассматривать их как нечто единое, являют собой финансовый центр, сформированный не по

территориальному, а по продуктовому принципу: Швейцария остается мировым центром частных банковских услуг (private banking) и смежных сегментов финансовой отрасли. Практически все остальные финансовые центры, даже если у них присутствует продуктовая специализация, являются региональными.

Итак, выход страны на лидирующие позиции в мировой экономике исторически предшествовал достижению ее финансовой столицей статуса мирового финансового центра. Поскольку в ближайшие 10 лет Россия не станет мировым экономическим лидером, хотя и имеет все шансы закрепиться в пятерке ведущих игроков, задача формирования именно *мирового* финансового центра может ставиться только как относительно долгосрочная. Таким образом, основываясь на историческом опыте, можно предположить, что решение поставленной задачи формирования в России мирового финансового центра потребует определенной этапности. На ближайшие 10 лет имеет смысл ставить цель получить статус не мирового, а регионального финансового центра. Закрепившись в этой роли, можно будет претендовать и на большее.

В исследовании обосновывается предложение в ближайшие 10 лет следовать стратегии создания в России регионального финансового центра, в сферу тяготения которого могли бы, наряду со странами СНГ, войти государства Юго-Восточной Европы и Среднего Востока. Конкурентами в достижении этой цели будут не столько глобальные центры – Лондон и Нью-Йорк, сколько претенденты на ведущую роль в «нашем» географическом регионе – Варшава, Вена, Алма-Ата и Стамбул.

Важнейшим элементом мирового опыта формирования международных финансовых центров является политика привлечения в них иностранных банков в форме дочерних структур и особенно филиалов. Важно отметить, однако, что в ходе описанной выше трансформации международных банковских групп большинство их дочерних структур и филиалов становятся рядовыми точками продаж, утрачивая целый ряд выполнявшихся ими ранее функций в пользу общегрупповых (общекорпоративных), дивизиональных и региональных штаб-квартир. Миграция функций в штаб-квартиры означает миграцию добавленной стоимости и потенциала ее создания. Из-за этого само по себе создание новой «рядовой» дочерней структуры международной банковской группы может и не приводить к заметному увеличению добавленной стоимости, создаваемой на территории России.

Более обещающей мерой в этой связи представляется стимулирование к переводу в Москву региональных штаб-квартир иностранных банков, а также общекорпоративных штаб-квартир частных банков стран СНГ. Речь идет о том, чтобы расположенная в Москве дочерняя структура международной банковской группы отвечала за весь бизнес этой группы в максимально широком географическом регионе, т.е. имела статус региональной штаб-квартиры, например, в ЦВЕ и/или на Среднем Востоке. Здесь можно использовать рассмотренный в работе польский и австрийский опыт стимулирования размещения в стране региональных штаб-квартир

иностранных банков. Размещение в России региональных штаб-квартир означает локализацию важнейших и наиболее дорогих банковских функций, прежде всего управленческих. Условием согласия регулятора на покупку крупного российского банка иностранной финансовой группой может ставиться обязательный перевод в Россию региональной штаб-квартиры этой группы как минимум по странам СНГ, а желательно – по всему региону ЦВЕ и/или Среднего Востока.

Сложной в реализации, но весьма многообещающей мерой может стать стимулирование перевода в Россию не только региональных, но и общекорпоративных штаб-квартир тех компаний и банков, для которых Россия становится важнейшим рынком, в частности, банков стран СНГ (прежде всего казахстанских банков, на которые приходится больше 80% всех активов российских банков, контролируемых банковскими структурами из стран СНГ). Основываясь на опыте зарубежных стран, можно рассчитывать, что серьезным аргументом в пользу принятия решения о переводе региональной или общекорпоративной штаб-квартиры иностранного банка в Россию может быть покупка определенного пакета акций такого банка российскими собственниками.

Помимо банков стран СНГ, потенциальными объектами политики стимулирования перевода штаб-квартир в Россию могут быть банки других небольших стран, которым сложнее устоять перед соблазном большого российского рынка. В разделе настоящего диссертационного исследования, посвященном перемещениям корпоративных и банковских штаб-квартир, говорилось, что наиболее частыми являются примеры таких переводов именно из небольших стран в большие. Условием перевода может быть предоставление широкого доступа на российский рынок, а в условиях кризиса – прямая помощь иностранному банку либо его российской «дочке» со стороны российского государства. Нынешний финансово-экономический кризис показал, что малые страны не всегда в состоянии оказать своим банкам необходимую помощь, если последние достигли слишком большого размера.

Наконец, важным фактором строительства в России международного финансового центра могла бы стать политика стимулирования иностранных компаний и банков к размещению на российских биржах акций своих «дочек».

3. Список работ, опубликованных по теме диссертации

Монографии (34,25 п.л.)

1. Розинский И.А. Международный опыт государственного регулирования иностранных банков: Монография. – М., МАКС Пресс, 2009. – 164 с. (10,25 п.л.)

2. Розинский И.А. Иностранные банки и национальная экономика / И.А.Розинский. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 384 с. (24 п.л.)

Научные статьи в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, перечень которых утвержден Высшей аттестационной комиссией (13,4 п.л.)

1. Розинский И.А. Национальная банковская система: о возможности реализации восточноевропейского сценария и об альтернативах эволюции. Российский экономический журнал, №11-12, 2006, стр. 16-24. (0,7 п.л.)
2. Розинский И.А. О разумной политике в отношении деятельности в стране иностранных банков. Российский экономический журнал, №1-2, 2007, стр.56-65. (0,9 п.л.)
3. Розинский И.А. О смене акцентов в анализе и регулировании деятельности иностранных предприятий: потенциал философии «нового протекционизма». Российский экономический журнал, №5-6, 2007, стр.42-53. (1,3 п.л.)
4. Розинский И.А. Иностранный сектор в российской экономике: каким мы хотим его видеть? Экономические науки, № 1 (38), 2008, стр.27-38. (1,6 п.л.)
5. Розинский И.А. Иностранные филиалы и национальные интересы. Вопросы экономики, № 5, 2008, стр.36-50. (1,1 п.л.)
6. Розинский И.А. Польша: иностранные банки в национальной банковской системе. Современная Европа, № 3, 2008, стр.66-79. (1,1 п.л.)
7. Розинский И.А. Иностранные банки в странах-партнерах России по СНГ. Российский экономический журнал, № 3-4, 2008, стр.27-35. (0,7 п.л.)
8. Розинский И.А. Иностранные банки в банковских системах Канады, Австралии и Новой Зеландии. Мировая экономика и международные отношения, №7, июль 2008, стр.92-96. (0,5 п.л.)
9. Розинский И.А. Международные финансовые центры: мировой опыт и возможности для России. Вопросы экономики, №9, 2008, стр.22-33. (0,9 п.л.)
10. Розинский И.А. Иностранные банки в США. США - Канада: экономика – политика –культура, № 10, 2008, стр.57-68. (0,7 п.л.)
11. Розинский И.А. Иностранные банки в Латинской Америке. Экономические науки, № 9 (46), 2008, стр.398-409. (1,4 п.л.)
12. Розинский И.А. Иностранный сектор в российской экономике: каким мы хотим его видеть? Вестник С.-Петербургского Университета, сер.5 Экономика, вып.4, декабрь 2008, стр.70-79. (0,8 п.л.)
13. Розинский И.А. Иностранные банки в европейских странах. Современная Европа, № 3, 2009, стр.43-57. (1,1 п.л.)

14. Розинский И.А. Иностранные банки: к вопросу о роли в «миграции» кризисных импульсов. Российский экономический журнал, № 6, 2009, стр.77-83. (0,6 п.л.)

Публикации в прочих изданиях (3,8 п.л.)

1. Розинский И.А. Бизнес и бизнес-схемы. Независимая газета, приложение «НГ-политэкономика», 26 июня 2001 г. (0,5 п.л.)
2. Розинский И.А. Механизмы получения доходов и корпоративное управление в российской экономике. В сборнике «Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки». – М., ГУ ВШЭ, 2002, стр.168-182. (0,8 п.л.)
3. Розинский И.А. Исключительно банковский бизнес. Нефтегазовая вертикаль, №9-10, 2002, стр.16-17. (0,1 п.л.)
4. Розинский И.А. Умный протекционизм. Эксперт, №4 (498), 2006, стр.48-53. (0,8 п.л.)
5. Иноземцева Ю.К., Розинский И.А. На большую воду. Эксперт, №14 (508), 2006, стр.78-82. (0,4/0,2 п.л.)
6. Rozinskiy, Ivan. Russian Banking – State vs. Foreigners. Bank of Finland Institute for Economies in Transition, BOFIT. May 2006. P.4-5. (0,1 п.л.)
7. Розинский И.А. БДМ-Анкета: Если бы я был президентом... Банковское дело в Москве, №8 (140), август 2006 г., стр.33. (0,1 п.л.)
8. Розинский И.А. Политика локализации и ее потенциал: иностранный сектор в российской экономике. Вестник федерального государственного учреждения Государственная регистрационная палата, № 3, 2009, стр.23-38. (1,2 п.л.)