

Опережающее развитие московских кредитных организаций, их агрессивное, в хорошем и плохом понимании этого слова, продвижение на региональные рынки все более остро ставит вопрос о будущем региональных малых и средних банков. Есть ли перспективы развития или хотя бы сохранения занимаемого ими места на рынке банковских услуг? Авторы статьи уверены – есть! Для специалистов в области финансово-кредитных отношений.

Развитие региональных банков в России

Ю. А. СОКОЛОВ,

доктор экономических наук,
заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН,

В. В. МАСЛЕННИКОВ,

доктор экономических наук, член-корреспондент РАЕН,
главный бухгалтер – начальник управления бухгалтерского
учета и отчетности Главного управления Банка России
по Ивановской области,

О. В. МАСЛЕННИКОВ,

Ивановский государственный энергетический университет,
Иваново

Банки всякие нужны, банки всякие важны

В посткризисный период расстановка сил в российском банковском секторе претерпела ряд существенных изменений. Крах российского фондового рынка в 1998 г. имел негативные последствия, прежде всего, для наиболее крупных банков, вовлеченных в операции с государственными ценными бумагами. Это такие гранды, как Инкомбанк, «СБС-АГРО», «Российский кредит», Мосбизнесбанк, Токобанк и другие. Региональные, в основном малые и средние кредитные организации, ориентировавшиеся на обслуживание предприятий нефинансового сектора, оказались менее восприимчивы к системным финансовым кризисам, а последовавшее оживление экономики создавало благоприятную среду для их деятельности. Доля капитала средних и малых

© ЭКО 2007 г.



банков в совокупном капитале банковского сектора несколько повысилась (рис. 1). Однако объективно ограниченные возможности интенсивного увеличения капитализации малых и средних банков предопределяют низкую интенсивность развития локальных рынков банковских услуг и в итоге затрудняют формирование эффективных местных институтов финансового посредничества. Как следствие, продолжает наблюдаться более активное развитие кредитных организаций Московского региона (рис. 2).

В результате банковская система России восстановилась в прежнем виде. Ее ядро образуют банки с государствен-

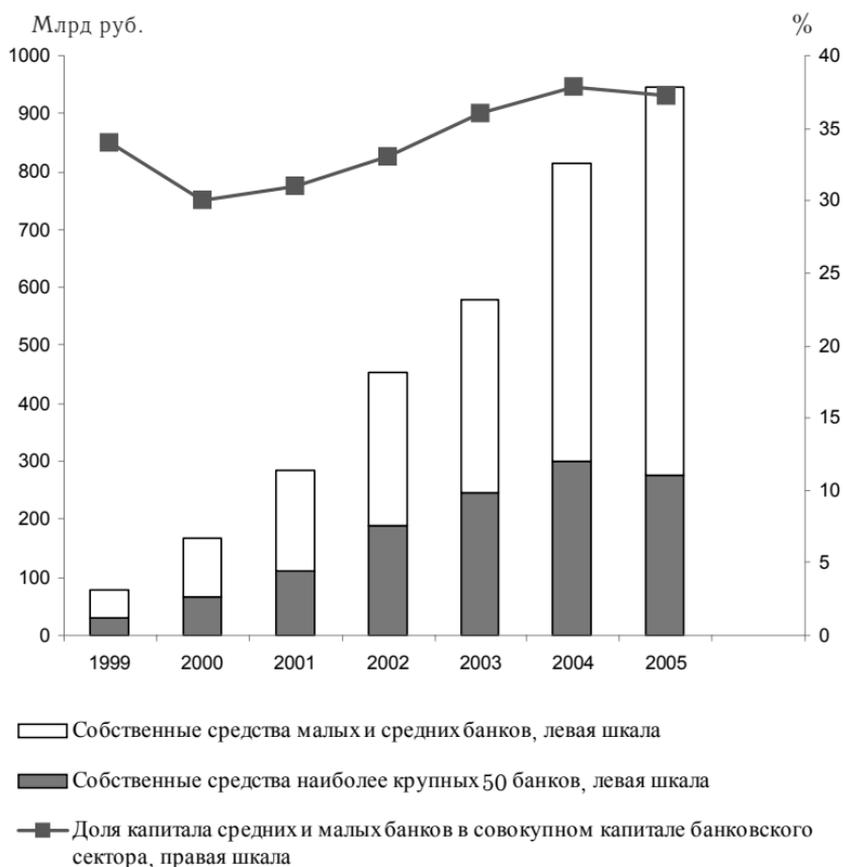


Рис. 1. Уровень концентрации капитала в банковском секторе России в 1999–2005 гг. (на январь), млрд руб.



Рис. 2. Распределение числа действующих кредитных организаций по федеральным округам на 01.01.2007 г., единиц

ным участием и крупные банки. Места прежних банков-«олигархов» быстро заняли новые лидеры. Хотя их политическое влияние стало менее заметно и афишируемо, растущая финансовая мощь и активное лоббирование накладывают системные ограничения на выгодную им определенную однобокость в развитии банковской индустрии. Это – централизация финансовых ресурсов, концентрация системных рисков, неравноправная конкурентная среда, беспепелляционное отрицание места и роли малых и средних банков в экономике регионов.

В банках Москвы сегодня сконцентрировано около 60% всех активов банковской системы страны, а значит и соответствующая доля всех ее рисков. Но Москва – лишь точка на карте России. Думается, целесообразно вернуться к идее финансово-экономического федерализма. Необходимо соответствие финансового потенциала банковской системы ре-

гиона и степени экономического развития последнего. Наличие кредитных организаций и других элементов финансовой инфраструктуры является весомым фактором социально-экономического развития региона. Его пока нет.

На это, в частности, указывает индекс финансово-банковской зависимости – объективный показатель зависимости региона от центра, рассчитываемый как отношение доли региона в совокупном объеме промышленного производства страны к доле активов банковской системы региона в совокупных активах банковской системы (табл. 1). Чем ближе значение этого индекса к единице, тем более гармонично и самодостаточно развитие региона.

Таблица 1

Индекс финансово-банковской зависимости некоторых регионов России в 2002–2005 гг., долей единицы

Регион	2002	2003	2004	2005
Ивановская область	2,25	1,81	1,59	1,88
Костромская область	2,83	2,25	2,2	2,55
Ярославская область	2,63	1,99	1,65	2,37
Владимирская область	3,21	2,61	2,4	2,21
Москва и Московская область	0,14	0,12	0,4	0,4

Практически во всех регионах страны полностью прекратилось создание новых банков, а в некоторых из них наметилась тенденция к уменьшению числа действующих кредитных организаций. **Основной формой развития региональной финансовой инфраструктуры становится открытие филиалов крупных, в основном московских банков.** Количественное соотношение местных банков и филиалов кредитных организаций из других регионов меняется в сторону последних. В абсолютном большинстве регионов количество местных банков в несколько раз меньше числа филиалов кредитных организаций из других регионов. Так, в 1999 г. в Ивановской области без филиалов Сбербанка России было 8 филиалов иногородних банков и 6 региональных банков. В 2007 г. осталось 5 региональных банков, а число филиалов иногородних банков выросло до 20.

Существующее мнение, что распространение по стране широкой сети филиалов, кредитно-кассовых офисов, операционных касс и представительств крупных столичных банков является безусловным благом, поскольку способствует свободному переливу капитала в экономику регионов, не столь бесспорно. Во-первых, все составляющие финансовой системы регионов (кредитная, расчетная, сберегательная) попадают в стратегическую зависимость от достаточно ограниченного числа крупных (в том числе и с участием государства) банков, что чревато большими системными рисками. Это усиливает существующую зависимость регионов от влияния столичных финансово-экономических и политических элит, интересы которых могут существенно отличаться не только от социально-экономических интересов регионов, но и страны в целом. Таким образом, финансовое ослабление регионов, сопряженное с нарастанием вероятности усиления системного риска концентрации капитала, — это не только банковская, но и крупная социально-экономическая проблема.

Во-вторых, для нынешней ситуации, когда многие регионы финансово ослаблены, вполне справедливо, что для обслуживания 40% активов 600 региональными банками (без учета г. Москвы и Московской области) более чем достаточно. Но если вернуть хотя бы часть финансовых потоков, депозитов, средств клиентов в расчетах к их естественным источникам, находящимся в регионах, то количество региональных банков не будет выглядеть столь большим. Так, например, в настоящее время как минимум 30% ресурсов, привлекаемых филиалами иногородних банков в Ивановской области, уходит из региона и размещается за ее пределами.

В этой связи вопрос о целесообразности присутствия на рынке банковских услуг малых и средних банков продолжает оставаться одним из ключевых, когда речь идет о необходимости реформирования российской банковской системы.

В-третьих, в качестве довода в пользу развития региональных банковских сегментов преимущественно за счет филиалов столичных банков нередко приводится более обширный по сравнению с региональными банками перечень

потенциальных услуг. Это справедливо на столько, на сколько потенциальные возможности крупных банков находят практическую реализацию в регионах. Часто головные банки осознанно ограничивают перечень оказываемых их региональными филиалами услуг для минимизации рисков. Кроме того, принятие решения о предоставлении клиентам ряда услуг (особенно кредитных) нередко выведено из компетенции региональных менеджеров. И хотя с позиции банка это справедливо, но отнюдь не улучшает качество обслуживания региональных клиентов.

В прессе создан и поддерживается некий негативный образ категории средних и малых кредитных организаций. Прежде всего, обращают внимание на их низкую международную конкурентоспособность. Но малые и средние банки существуют и в других странах. При этом сравнивать небольшие региональные банки с транснациональными кредитно-финансовыми корпорациями по меньшей мере некорректно.

Например, в США создана очень разветвленная сеть, в которую входят и монстры банковского мира, и совсем маленькие банки. В Федеральной резервной системе США зарегистрировано только 40% всех американских банков, при этом именно малые банки в это число не входят.

В Федеральной корпорации страхования депозитов зарегистрировано большинство банков США. Согласно данным корпорации, самым маленьким банком является Central Bank of the South, зарегистрированный в г. Аннистон штата Алабама в 1969 г. Активы этого банка составляют всего 1,7 млн дол.* Если бы это был российский банк, то в рейтинге банков, составленном по величине активов, он занял бы место только в 12-й сотне. Но и этот банк не самый маленький среди американских: ведь в данной корпорации регистрируются только работающие с физическими лицами.

Этот пример иллюстрирует тезис, что **основная проблема российской банковской системы – не малые банки, а недостаточное развитие крупных банков.** При этом вы-

* Попков В. А. У кого есть право на будущее// Аналитический банковский журнал. 2003. № 9.

теснение из всех сегментов рынка малых и средних банков – отнюдь не лучшее решение проблем крупных банков.

У региональных банков в России все же есть и свои конкурентные преимущества. Это близость к реальному потребителю, а также большое стремление как самих банков, так и местных администраций обеспечить такие условия, чтобы региональная банковская система постоянно развивалась.

На местах региональные банки достаточно конкурентоспособны. Региональный бизнес предпочитает работать с местными банками потому, что они более доступны, всегда можно получить о них объективную и своевременную информацию, проверить и оценить репутацию и сложившийся имидж. Все это рождает доверие к местным кредитным учреждениям.

Зачастую средние и мелкие банки значительно прозрачней и устойчивей крупных финансовых учреждений. Немалую роль в этом играет и более пристальное внимание к ним со стороны надзорных подразделений территориальных учреждений (национальных банков) Банка России по сравнению с Москвой.

Более подробно рассмотрим этот вопрос на примере кредитных организаций Ивановской области.

Case Study

В области уже длительное время функционируют пять коммерческих банков. Все они на протяжении последних лет работают устойчиво, своевременно и в полном объеме осуществляют расчетное и кассовое обслуживание своих клиентов, не допуская задержек в расчетах. Финансовый кризис 1998 г. не оказал сколько-нибудь существенного влияния на их деятельность.

Однако при росте объемов кредитных вложений (табл. 2) доля региональных банков в кредитовании экономики области в связи с увеличением количества филиалов иногородних кредитных организаций имеет тенденцию к снижению (рис. 3). Тем не менее динамика привлечения вкладов (рис. 4) свидетельствует, что региональные банки в целом

продолжают оставаться привлекательными для населения. Тем более что все они вошли в систему страхования вкладов.

Таблица 2

**Основные характеристики банковского сектора
Ивановской области в 1998–2005 гг., млн руб.**

Год	Кредитные вложения	Вклады граждан	Количество обслуживаемых юридических лиц, ед.	Кредитование малого бизнеса	
				региональными банками	филиалами иногородних банков
1998	77,6	33,5	5899	–	–
1999	151,4	43,5	6769	8,0	0,6
2000	210,7	37,7	6548	26,6	10,6
2001	571,5	198,6	8040	52,2	27,9
2002	965,8	306,5	8998	82,4	80,3
2003	1525,6	666,3	10824	167,8	86,0
2004	2150,6	1122,6	15849	203,3	160,1
2005	4173,0	2436,0	18993	338,0	389,0

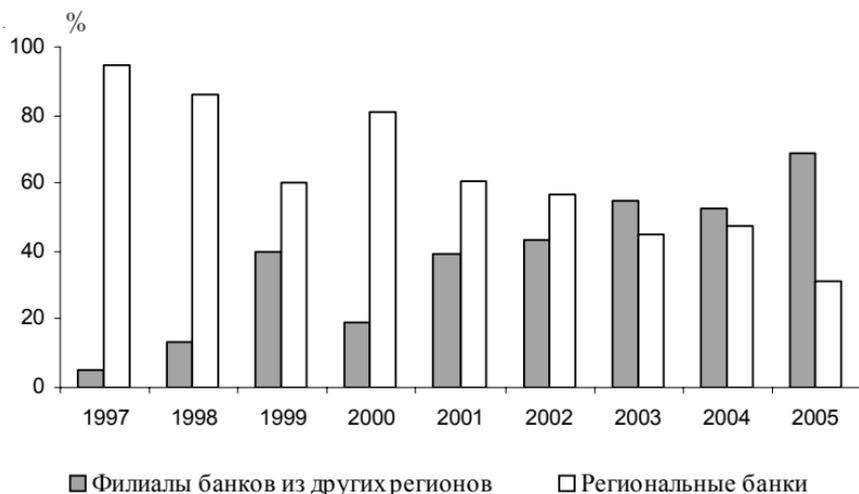


Рис. 3. Структура кредитных вложений в Ивановской области по видам кредитных учреждений в 1997–2005 гг., %

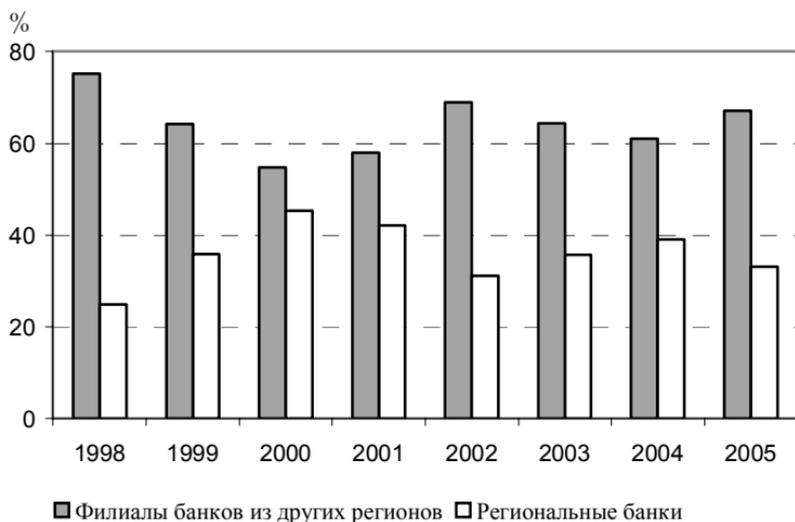


Рис. 4. Структура вкладов в Ивановской области по видам кредитных учреждений в 1998–2005 гг., %

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что региональные банки на протяжении всего исследуемого периода продолжают удерживать лидерство по количеству обслуживаемых лиц (рис. 5). Правомерным в этой связи будет вывод о

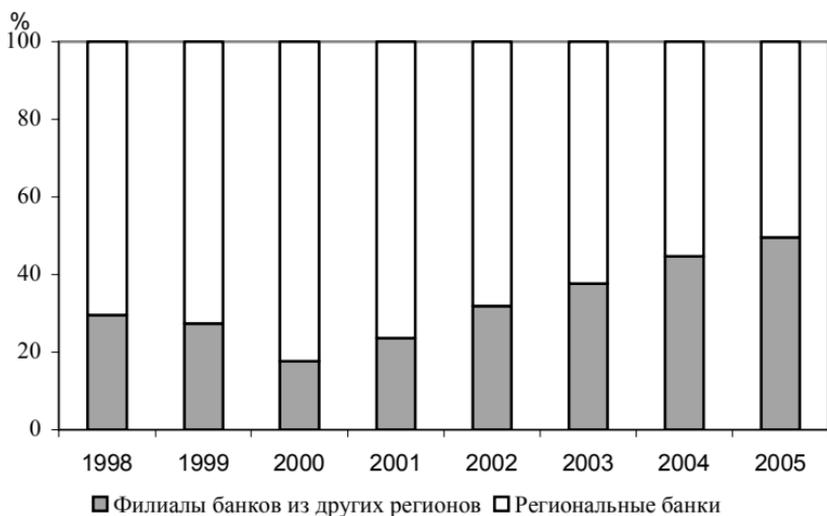


Рис. 5. Структура обслуживания юридических лиц в Ивановской области в 1998–2005 гг., %

том, что пришедший в Россию малый бизнес в большей части ориентируется на небольшие, более гибкие региональные банки, где он чувствует себя более комфортно.

Наличие региональных банков решает две важные задачи: позволяет малым предприятиям делать заимствования и повышает обеспеченность регионов банковскими услугами. Фактически это говорит о том, что малые банки способствуют достижению социально значимых для региона целей. Это подтверждают и данные о кредитовании малого бизнеса в Ивановской области (табл. 2).

Жизнеспособность регионального банка во многом зависит от того, нашел ли он свою нишу. Это может быть или специализация на обслуживании среднего и малого бизнеса, в том числе участие в инновационно-инвестиционном развитии небольших предприятий различных отраслей экономики, или оказание отдельных финансово-банковских услуг (расчетно-кассовое обслуживание, операции на фондовом рынке, доверительные, трастовые и т. п.). Мировая практика показывает, что объективная тенденция концентрации банковского бизнеса оставляет свободным для небольших банковских институтов сегмент кредитования малого бизнеса.

В этой связи обычно указывают на опыт малых банков в США, сумевших в 1990-х годах добиться более высоких показателей динамики и рентабельности в сравнении с крупными структурами. Сразу отметим, что условия, в которых работают американские и российские кредитные организации, серьезным образом отличаются, что ставит под сомнение возможность реализации в России американской модели малого банковского бизнеса в чистом виде. В частности, надо учитывать, что в США есть эффективная система страхования депозитов, возможность доступа малых банков к государственному механизму рефинансирования, кроме того, в течение длительного периода национальные банки были законодательно защищены от внешней экспансии. Тем не менее выводы о потенциальных конкурентных преимуществах небольших банковских кредитных организаций в работе с малым бизнесом представляются вполне универ-

сальными. Прежде всего, малые банки способны более эффективно оценить платежеспособность своей клиентуры.

В рамках некрупного предприятия помимо стандартизированной информации в распоряжении лиц, осуществляющих управление кредитным портфелем, оказываются и неформализованные данные, такие, например, как мнение кредитного инспектора. Более высокое качество управления кредитными рисками в работе с предприятиями малого бизнеса достигается за счет того, что последние, как правило, держат все свои счета в одном-двух банках, и данные об оборотах позволяют получить достаточно объективное представление о финансовом положении этого малого предприятия.

Спрос на услуги малых банков, особенно тех из них, которые работают в регионах, поддерживается также дефицитом других финансовых посредников. В российской банковской системе наблюдается резкий разрыв между регионами по обеспеченности банковскими услугами. Без учета Москвы на 100 тыс. человек в среднем по России приходится менее четырех кредитных организаций и филиалов. При этом обеспеченность банковскими услугами в России заметно уступает (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) странам Европейского союза, где на 100 тыс. жителей приходится 40–50 кредитных учреждений, а в странах Центральной и Восточной Европы – семь.

Не вызывает сомнения то, что региональные банки, не нашедшие свое место в банковской системе, в перспективе встанут перед выбором: преобразование в небанковские кредитные организации, поглощение крупными банками либо ликвидация.

У всех свои трудности

Развитие российских банков зависит от решения четырех основных проблем – это недокапитализация, нестабильность государственной банковской политики, поддержание ликвидности и платежеспособности, выполнение общественных функций.

Недокапитализация. По статистике, средний капитал российского банка, относящегося к малым и средним, со-

ставляет около 150 млн руб. При исключении из рассмотрения крупных банков он будет еще меньше.

В Ивановской области капитал двух банков (КИБ «Евроальянс» и АКБ «Кранбанк») превышает указанную цифру. В сегодняшних условиях максимально возможный размер кредита, который могут выдать ивановские банки одному заемщику без нарушения требований банковского законодательства, находится в интервале от 1,0 до 40 млн руб. (25% величины собственных средств). Безусловно, это серьезный недостаток малых банков. Однако он не может рассматриваться как исчерпывающий довод в пользу вытеснения с рынка малых и средних банков.

Нестабильность государственной политики в банковском секторе. В банковской сфере важны стабильность и предсказуемость. Банковский бизнес – специфический бизнес, здесь отношения строятся на доверии. Клиент доверяет банку свои средства, банк выбирает сектор экономики и размещает эти средства, то есть доверяет менеджменту данного сектора экономики. Не будет доверия – данная цепочка не сложится.

Нестабильность государственной политики хорошо видна на примере отношения государства к проблеме региональных банков. Еще вчера малые банки были нужны, государство признавало их полезность, а сегодня отводит им достаточно скромную роль: оказание услуг там, где, вероятно, не будет подразделений федеральных банков. Так, до недавнего времени озвучивалась минимальная сумма капитала банка и даже дата ликвидации малых банков (2010 г.). Есть ли гарантии того, что какая-нибудь аналогичная концепция не появится вновь?! Сама по себе вероятность угрозы развития ситуации по такому сценарию существенно тормозит развитие малых и средних банков.

Правительство неоднократно заявляло о том, что стране необходима стабильная национальная банковская система. Достижение стабильности системы за счет ликвидации малых банков (то есть её большей части) – дело весьма сомнительное.

Риторическим остается вопрос о том, кто будет оказывать банковские услуги в депрессивных регионах и отдаленных уголках России с ее огромной территорией и излишней концентрацией ресурсов в столице при их недостатке в регионах.

Не принимается во внимание и то, что, в отличие от европейского рынка, у нас не получили должного развития и фактически отсутствуют различные формы кредитных кооперативов и союзов, роль которых во многом выполняют малые региональные банки.

Принуждая банки сверхинтенсивно наращивать капитал, их вольно или невольно заставляют идти на риск, поскольку высокодоходные операции сопряжены и с высоким риском.

При неотлаженных у нас процедурах слияния и присоединения будет дан толчок к переделу собственности в банковской сфере. Следствием этого может стать ущемление добросовестной конкуренции и деградация финансового посредничества за счет уменьшения числа устойчиво функционирующих малых и средних кредитных организаций, особенно в регионах, где предприятия малого бизнеса и местной промышленности установили с банками долговременные партнерские отношения.

Поддержание ликвидности и платежеспособности. Кредитные организации, регулируя свою ликвидность, могут испытывать нехватку денежных средств. В условиях дефицита времени они вынуждены обращаться за ресурсами на межбанковский рынок. Но кредиты, получаемые банками первого круга, обращаются между ними. Более того, часть неиспользуемых средств средних и малых банков переходит на рыночных условиях в распоряжение крупных банков. Получение же краткосрочных кредитов региональными банками остается проблематичным. Поэтому вопрос поддержания текущей ликвидности малых и средних банков стоит более остро, чем для крупных банков.

Выполнение банками общественных функций. В России сложилась практика возложения на коммерческие банки функций государственных органов по налоговому, валютному и кассовому контролю за деятельностью их клиентов. В на-

стоящее время банкам вменяется в обязанность выполнение практически всех этих функций на бесплатной основе. Это – весомый фактор роста себестоимости банковской деятельности и, как следствие – стоимости банковских продуктов.

Из сказанного можно сделать вывод, что будущее региональных банков – в предоставлении банковских услуг малому бизнесу и населению. Хотя и на этом направлении развития малых и средних региональных банков имеются свои сложности. Так, например, экономический рост и повышение жизненного уровня населения вызвали бурное развитие рынка потребительского кредитования в нашей стране, создав проблему роста объемов просроченной задолженности по данному виду кредитов. Причем, если крупные банки за счет обширной филиальной сети, значительных ресурсов, снижения ставок и большого объема выдаваемых кредитов могут продолжать борьбу за повышение своей доли на данном рынке, то возможности малых и средних банков здесь намного скромнее. Более того, наблюдается тенденция вытеснения этих банков с региональных рынков филиалами крупных столичных кредитных организаций. Это заставляет региональные банки идти по пути сокращения издержек и грамотного планирования деятельности в данной сфере кредитования. Тем не менее из-за низкой кредитной культуры населения, доступности потребительских кредитов, высокого уровня кредитного мошенничества, даже при использовании наиболее эффективных методов экспресс-оценки кредитоспособности заемщика, банки сталкиваются с просроченными платежами по кредитам.

Таким образом, эффективный механизм взыскания просроченной задолженности по потребительским кредитам очень важен для коммерческих банков, старающихся поддерживать собственную конкурентоспособность за счет создания более выгодных предложений своим клиентам. Коммерческий банк, снижая кредитные риски, может уменьшить и стоимость своих услуг. Но одна из проблем малых и средних коммерческих банков, предоставляющих потребительские кредиты населению, состоит как раз в отсутствии эффективного механизма возврата просроченной задолжен-

ности. Создание аппарата, занимающегося решением данной проблемы, – трудоемкая и дорогостоящая задача. Банкам приходится сталкиваться с кадровыми и техническими трудностями, затрачивая множество сил и средств на их решение, что в итоге (даже при условии эффективной деятельности банка по взысканию просроченной задолженности) приведет к повышению стоимости кредитов. Банк может попытаться обойтись уже существующими средствами: например, поручить процесс сбора просроченной задолженности своему юридическому отделу или службе безопасности. Но из-за специфики взыскания задолженности по потребительским кредитам это, вероятнее всего, будет малоэффективно.

Решить данную проблему способны недавно появившиеся в РФ коллекторские агентства. Механизм их работы основан как раз на специфических чертах проблемной задолженности по потребительским кредитам. Данные организации либо выкупают просроченную задолженность, либо кредиторы передают им процесс взыскания на определенных условиях и за плату, сумма которой варьируется в зависимости от сложности взыскания.

Малые банки в состоянии обеспечить определенному кругу клиентуры тот уровень сервиса, условия предоставления которого не всегда интересны более крупным банкам. Но в состоянии ли эта клиентура обеспечить деятельность малых банков?

С 2003 г. правительство дало малому бизнесу ряд привилегий. Так, упрощенный режим налогообложения снизил в 2–2,5 раза общий уровень налогового бремени на малые предприятия. Банкам гораздо проще и эффективнее начать кредитование именно малого бизнеса в тех регионах, которые не отличаются большим экономическим потенциалом. Поэтому не случайно в Стратегии развития банковского сектора содержатся предложения по упрощению порядка выдачи банками кредитов для малого бизнеса, предусмотрена подготовка соответствующих инструктивных материалов о снижении бюрократических процедур для выдачи кредитов непосредственно малым предприятиям.

Следует отметить, что кредитование малого бизнеса — это специфический вид кредитования. Его сложность объясняется повышенными рисками, на которые должны идти банки при кредитовании малого бизнеса. Речь идет, прежде всего, об отсутствии должного обеспечения и устойчивости денежных потоков заемщика, стабильной денежной выручки и имущества в виде товаров, оборудования, транспортных средств.

Для того чтобы выгодно было кредитовать малый бизнес, надо поставить этот процесс на поток, формализовать документооборот. Тогда только эта услуга будет рентабельной для банка. Одним из перспективных направлений деятельности региональных кредитных организаций в этой области может стать создание банковских супермаркетов (т. е. универсализация в предоставлении банковских услуг).

Вступление России во Всемирную торговую организацию имеет для региональных банков как плюсы, так и минусы. С одной стороны, одним из самых перспективных направлений может стать совместная деятельность региональных банков с иностранными кредитными организациями. Контуры и формы такой деятельности пока не ясны, но стратегически она выглядит перспективной. С другой стороны, вся российская банковская система станет более подверженной воздействию со стороны внешней финансовой среды, мировых рынков. Это значит, что любые колебания, которые будут происходить на мировых финансовых рынках, могут еще сильнее, чем кризис 1998 г., ударить по нашей банковской системе. Очевидно, что для системы, в которой 90% капитала сосредоточено в одном месте, последствия будут более угрожающими, чем для системы, которая диверсифицирована и состоит из большого количества относительно малых и средних банков, рассредоточенных по территории страны. Результаты исследования системных закономерностей показывают, что у 1000 банков сопротивляемость кризисам в 150–400 раз выше, чем у 50 банков. Зависимость запаса прочности и устойчивости банковской системы от числа самостоятельных банков нелинейна.

Этот теоретический тезис был прекрасно подтвержден в 1998 г., когда региональные банки приняли на себя жесткий удар, но выдержали его гораздо лучше, чем известные крупные многофилиальные, системообразующие банки.

Итак, мы попытались привести ряд доводов в пользу необходимости развития сегмента малых и средних кредитных организаций национальной банковской системы. При этом мы ни в коем случае не отрицаем объективно высокую роли крупных финансово-кредитных организаций и общей тенденции концентрации банковского капитала. По нашему мнению, важно обеспечить формирование действительно сбалансированной структурно развитой и устойчивой национальной банковской системы, неотъемлемой частью которой будут средние и малые банки.

