

## ПОТЕНЦИАЛ БАНКОВСКОГО РЫНКА РОССИИ

**Посткризисное восстановление предоставляет возможность России решить накопившиеся проблемы. Для этого надо определить приоритеты структурной политики, разработать эффективные инструменты стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики, расширения внутреннего спроса, а также создания механизма минимизации негативного воздействия мировой конъюнктуры. В статье исследуется среда на банковском рынке современной России, обосновываются предложения по развитию банковских продуктов, имеющих потенциал роста.**

**Ключевые слова:** банковский рынок, банковское дело, банковский продукт, банковские услуги, рефинансирование.

Российский банковский рынок в посткризисный период функционирует в условиях роста неопределенности и ужесточения надзорных требований регулятора. Благодаря кризису 2008–2009 годов российские банки приобрели опыт разработки стратегии развития, повысили качество корпоративного управления, стали учитывать интересы своих клиентов, улучшать систему риск-менеджмента, повышать качество и внедрять стандартизацию своих продуктов. Посткризисное восстановление предоставляет возможность России решить накопившиеся проблемы. Для этого надо определить приоритеты структурной политики, выстроить схемы финансирования и контроля целевого использования денежных средств. Необходима более эффективная политика стимулирования инвестиций, расширения внутреннего спроса, а также создания механизма минимизации негативного воздействия мировой конъюнктуры.

Посткризисный период, с одной стороны, предоставил возможности для роста в банковском секторе экономики, с другой – сохраняется ряд проблем, требующих своего решения. Если банковский сектор России не воспользуется этой возможностью, то не перейдет из стадии выживания в стадию развития.

Об определенном потенциале банковского сектора свидетельствует избыток ликвидности, рост банковского бизнеса. В 2011 году российские банки заработали 848 млрд. руб. прибыли. Чистый процентный доход увеличился на 39%, чистый комиссионный – на 44%. Совокупные активы российских банков выросли на 25% и достигли 38,9 млрд. руб. Рост собственных ре-

сурсов банков составил 14%. Индекс клиентской удовлетворенности вырос у Сбербанка, Банка ВТБ-24, Альфа-Банка и др. лидеров российского банковского рынка.

Заметно оживился кредитный рынок, правда, за счет сегмента потребительского кредитования, а объемы корпоративного кредитования пока не достигли докризисного уровня<sup>1</sup>. Материнский капитал способствовал развитию рынка ипотечного жилищного кредитования. Так, на погашение жилищных кредитов в 2011 году было направлено свыше 110 млрд. руб. средств материнского капитала, а в портфеле АИЖК кредиты, погашенные за счет материнского капитала, заняли свыше 12%. В сегменте розничного кредитования изменился состав лидеров. Универсальные банки стали уступать позиции специализированным, которые после снятия проблемы с ликвидностью, не только восстанавливают потерянные в кризис позиции, но оживили свою активность на рынке. Продолжала развиваться сфера кредитной кооперации и микрофинансовой деятельности. Появляются более четкие правила для микрофинансовых организаций (МФО) и кредитных кооперативов, вводится норматив достаточности собственных средств и ликвидности для МФО.

Однако российский банковский рынок с ограниченным кругом продавцов и покупателей, значительно отстает от рынка зарубежных стран, как по числу игроков на рынке, так и по объему и ассортименту продуктов. Так по уровню капитализации российский рынок значительно уступает рынкам развитых стран. Показатель рынка акций к ВВП у Великобрита-

<sup>1</sup>Кредитные продукты, реализованные юридическим лицам, выросли в 2011 году на 28%, а физическим лицам на 38%.

нии – 160,6%, у Германии – 43,2%, а в России – 64,3%<sup>2</sup>. Показатель рынка корпоративных облигаций к ВВП у Великобритании – 149,4%, у Китая – 24%, а у России – 6%. Чистые активы взаимных фондов в США – 80%, у России – 0,3%. Размер IPO на внутреннем рынке России составил всего лишь 0,1%. Благоприятная почва для спекулятивной мотивации, в ущерб инвестиционной, снизила доверие к российским банкам.

Залог успеха западных банков в выборе адекватной состоянию экономики стратегии развития, которая подверглась значительным трансформациям за период со второй половины прошлого века до начала нынешнего столетия. Так, в 60-е годы прошлого столетия западные банки были ориентированы на рост банковского бизнеса и увеличение доли на рынке. В 70–80-е годы был осуществлен переход к цепочке создания стоимости. Начало 90-х годов прошлого столетия характеризовалось конкурентной борьбой за клиента, появлением клиентоориентированной стратегии. Середина 90-х годов востребовала стратегию близости к клиенту, лидерство продукта. Конец прошлого века и начало XXI века характеризуется трансформацией финансового посредничества в индустрию финансовых услуг. Это востребовало новую стратегию управление стоимостью и ее увеличение, а также фокусировку бизнеса, ориентированность на сотрудничество, партнерство банка и клиента [3].

Для развития российского рынка следует создать центральный депозитарий и повысить эффективность работы объединенной биржи, упростить стандарты эмиссии ценных бумаг, приблизив их к международным нормам, снять избыточные барьеры, регламенты. С 1.04.2012 года на российском рынке начнет работу национальный расчетный депозитарий (НРД), который получил исключительное право открытия счета номинального держателя глобальных сертификатов и на депозитарный учет 99% выпусков корпоративных облигаций, выпусков субфедеральных и муниципальных облигаций. Предполагается выдать лицензию НРД на операции с безналичным золотом, построить центр по клирингу драгметаллов. У ЦБ появится техническая возможность принимать безналичные драгметаллы по операциям РЕПО и использовать их в

качестве обеспечения по ломбардным кредитам, внутрисдневным кредитам и кредитам «овернайт». Для банков создание НРД даст возможность доступа к кредитам под залог ценных бумаг, снизит финансовые и временные издержки.

Потребительский рост банковского рынка сдерживается «потолком» доходов клиента банка, а инвестиционный – низким инвестиционным климатом. Прежде всего, для успешного развития банковского бизнеса следует создать благоприятную внешнюю среду, которая характеризуется полнотой информации, как о банке, так и о его клиентах. Современный банк должен руководствоваться принципом: «Знай клиента своего клиента!» Банковские продукты, обеспечивая цели общественного производства, должны или реализовываться, или свободно перемещаться в поисках необходимых условий. Именно поэтому важно обеспечить участникам банковского рынка свободу выбора банковских продуктов и ресурсов для их производства.

На наш взгляд, рынок капитала в России не развивается не столько из-за ограниченности ресурсов, сколько по причине незащищенности инвестора, его неуверенности в будущем. Без доверия перезапуск банковского рынка не возможен. Степень доверия можно повысить соблюдением правил игры, открытостью и прозрачностью сделок, разработкой системных мер по защите интересов, как банка, так и его клиентов.

Следует обеспечить рост конкуренции, нацеленность на формирование длинных пассивов не путем введения безотзывных вкладов, а через рыночные инструменты производного многоуровневого рефинансирования, совершенствование механизма рефинансирования, расширение его масштабов и инструментов, выработка дифференцированного подхода в предоставлении рефинансирования федеральным и региональным банкам. Так, ЦБ может увеличить размер рефинансирования качественных кредитов коммерческих банков. В список рефинансирования должны попасть и кредиты, выданные малым предприятиям, которые в перспективе станут основой развития экономики. Это позволит на наш взгляд, поддержать и укрепить функцию кредита, стимулирующую экономический рост, перейти из стадии выжи-

<sup>2</sup> 64,3% – явилось следствием приватизационных процессов 90-х годов, а не активно торгуемым оборотом.

вания в стадию развития, обеспечит устойчивость к кризису российских банков.

Экономическая стабилизация не должна быть обеспечена за счет сжатия кредита. Следует даже в рамках 28% роста корпоративного кредитования изменить его целевое направление на инвестирование в создание новой стоимости, а не на рост потребительских нужд, которые способствуя в определенной мере активизации спроса, все же не обеспечивают прироста ВВП, создание новой стоимости.

Считаем, что в условиях роста неопределенности, надо не сворачивать кредитование реального сектора, а развивать с помощью инструментов адекватных кредитной среде. Этому может способствовать минимизация кредитных рисков за счет развития банкострахования, государственно-частного партнерства, рынка гарантийных услуг, производного рефинансирования.

Внутренний спрос надо активизировать, аккумулировав внутренние длинные пассивы, которыми могут быть средства государства, пенсионных и страховых фондов, сбережения населения.

В условиях «схлопывания» внешних заимствований депозиты стали средством поддержки кредитов на текущие нужды. Рост депозитов далеко не исчерпал потенциал мобилизации сбережений населения во вклады. Так, в среднем по России банковские вклады имеют лишь около 30% населения. При этом структура депозитов краткосрочная с преобладанием зарплатных проектов. Чтобы сделать ресурсную базу российских банков более стабильной и предсказуемой необходимо развивать срочные и сберегательно-накопительные депозитные продукты крупного размера. Следует внедрять безотзывные депозитные титулы, предусмотреть в банковских линейках вклады до востребования, срочные и долгосрочные, которые не могут быть отозваны раньше срока. Кроме того, надо удлинить сроки погашения депозитных инструментов крупного размера до недели, чтобы дать банку временной лаг.

Важно искать новые формы привлечения длинных денег, расширения инструментов хеджирования процентных рисков. Так, ресурсная база российских банков может пополниться за

счет средств пенсионных и страховых фондов, которые пока выведены с банковского рынка. Однако закачивать пенсионные и страховые фонды на банковский рынок надо при условии, если государство будет выступать гарантом возврата этих средств, если будут созданы предпосылки для их капитализации. Необходима прозрачность и жесткие требования к качеству страховых компаний и ПФ. Чтобы вернуть на рынок ценных бумаг индивидуальных инвесторов, надо ввести определенные налоговые льготы при долгосрочном вложении. Следует обеспечить прозрачность деятельности МФО. В перспективе взаимодействие банков с МФО может осуществляться на рынке переводов и расчетно-кассовом обслуживании, при взаимном продвижении собственных продуктов.

Капитал большинства российских банков находится на уровне достаточности (около 20%). Однако повышение уровня капитализации российских, особенно региональных, банков остается актуальной задачей. Решению этой задачи может способствовать дальнейшее развитие акционирования. Для этого надо обеспечить высокую рентабельность банковского бизнеса<sup>3</sup> и создавать благоприятные условия для инвесторов, входящих в капитал банков. При этом следует стимулировать капитализацию всех секторов экономики, а не только банковского сектора, являющегося потенциальным поставщиком авансированной стоимости в реальный сектор экономики. Следует установить минимальные требования к капиталу ко всем игрокам на рынке, обязательно следить за уровнем риска, принимаемого как банком, так его клиентом. Связь «риск-капитал» должна четко работать на всех сегментах банковского рынка.

В 2011 году начал снижаться с 18% до уровня 14% показатель достаточности капитала банка при повышении ЦБ норматива минимального размера собственного капитала до уровня 130 млн. руб. По мнению регулятора, капитал банка должен покрывать имеющиеся и будущие риски банковской деятельности. На наш взгляд, главное требование к новому банку, не столько наращивание собственного капитала, сколько способность создавать новые стоимости, сохранять доверие, удовлетворять потребности кли-

<sup>3</sup>В настоящее время доходность российских банков пока не достигла докризисного уровня. Рентабельность банковского бизнеса держится на уровне 0,7%, а отношение прибыли к капиталу в пределах 3–4%.

ента и повышать свою ответственность перед ними. Меры ЦБ по наращиванию резервов и размера капитала приводят к удорожанию цены кредита, поскольку банки в условиях превышения спроса на кредит над его предложением переносят издержки по выполнению требований ЦБ на заемщика. Рост давления надзорных требований не способствует расширению кредитования реального сектора и обостряет проблему ликвидности. Следует подходить дифференцированно и усиливать надзорный гнет в отношении банков нарушающих правила игры, увлекающихся спекулятивными рисковыми сделками. Что же касается банков, инвестирующих в развитие реального сектора экономики, ответственно соблюдающих правила игры, то им следует предоставлять льготы, облегчать доступ к кредитным ресурсам. Надо не отказываться от программ фондирования банков институтами развития по предложению су-

бордированных кредитов, беззалоговых аукционов, а развивать их на основе здоровой конкуренции и обеспечения доступа к ним широкого числа участников банковского рынка.

Поддержание соответствия между целями банка и имеющимися ресурсами в условиях меняющейся рыночной обстановки и правил регулирования рынка – основная задача стратегического планирования и управления. В сложившейся ситуации блок, казалось бы, первоочередных проблем, связанных с повышением качества планирования, почти в полном объеме отступает на второй план. Наиболее же значимыми становятся обеспечение четкого и полного понимания стратегии каждым участником банковского рынка, что позволит сломать докризисные стереотипы управления банковским делом, перезапустить банковский рынок на стимулирование спроса, создание новой стоимости.

13.11.2011

**Список литературы:**

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>
3. Синки, Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Сведения об авторе:

**Парусимова Надежда Ивановна**, заведующий кафедрой банковского дела и страхования Оренбургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор 460018, г. Оренбург, пр-т Победы 13, ауд. 6306, тел. (3532) 372471, e-mail: [parusimni@mail.ru](mailto:parusimni@mail.ru)

UDC 336. 65. 26

**Parusimova N.I.**

Orenburg state university

E-mail: [parusimni@mail.ru](mailto:parusimni@mail.ru)**POTENTIAL OF RUSSIAN BANKING MARKET**

Post-crisis recovery offers the possibility of Russia to solve the accumulated problems. For this we need to prioritize structural policies, to develop effective tools to stimulate investment in the real economy, expanding domestic demand, as well as a mechanism to minimize the negative impact of the global environment. The article investigates the environment in the banking market in Russia today, justified proposals for the development of banking products that have growth potential.

Key words: banking market, banking, banking products, banking services, refinancing.

**Bibliography:**

1. Official website of the Bank of Russia [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.cbr.ru>
2. The rating agency Expert RA. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.raexpert.ru>
3. Sinki, J. Financial management in a commercial bank in the financial services industry. – Moscow: Alpina Business Books, 2007.