

Г. Ю. Мещеряков¹

канд. экон. наук, заместитель председателя совета Ассоциации региональных банков России «Ассоциация Россия», доцент кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

ИНТЕГРАЦИЯ БАНКОВСКИХ И ПОЧТОВЫХ УСЛУГ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Как известно, основными функциями коммерческих банков являются в современной экономике посредничество в кредите, стимулирование накоплений и посредничество в платежах (Банковское дело, 2001). Посредством исполнения этих функций банки уменьшают степень риска и неопределенности в экономической системе, а также осуществляют мобилизацию имеющихся в народном хозяйстве сбережений с целью инвестирования их в хозяйственный оборот. В отношении работы с населением все эти функции присущи розничному банковскому бизнесу.

Трудно переоценить значение розничного банковского бизнеса для экономики страны. Как известно, финансово-кредитная система, эффективно мобилизующая внутренние финансовые ресурсы, увеличивает возможности экономического роста и инновационные возможности страны.

С точки зрения макроэкономики страны по-разному решают проблему инвестирования. Например, Италию и Японию отличают высокие темпы образования сбережений. Однако к особенностям сберегательного процесса в этих странах следует отнести тот факт, что итальянские инвесторы предпочитают осуществлять инвестиции внутри страны, в то время как японцы чаще инвестируют средства за рубежом. США, в отличие от других стран, представляют собой рынок, на котором аккумулируются внутренние финансовые ресурсы в виде сбережений и осуществляется их инвестирование как внутри страны, так и за рубежом.

В России в настоящее время процесс аккумуляции средств направлен прежде всего на их инвестирование внутри страны. Наряду с этим огромные потребности России в привлечении дополнительных денежных ресурсов предполагают их покрытие, в том числе и за счет внешних источников — иностранных инвестиций. Изучение российской и зарубежной практики свидетельствует о том, что привлечение иностранных инвестиций может быть обеспечено лишь при условии стабилизации общей экономической ситуации в стране, снижении инфляционного и налогового бремени, поддержании стабильности национальной валюты и т. д., поэтому в настоящее время денежные сбережения населения выступают как важный источник новых инвестиций и увеличения общественного капитала, а также ограничения потребительского спроса. Вследствие этого исключительное значение в условиях развития экономики приобретает пробле-

¹ Эл. адрес: gennady_ceo@me.com

ма максимального вовлечения в оборот денежных сбережений и сокращения той их части, которая находится в тезаврации (на руках у населения).

Проблемы организации сбережений и инвестиций напрямую связаны с организацией денежного обращения в национальной экономике. Чрезвычайно важен вопрос о влиянии инфляции на денежные сбережения частных лиц. Инфляция оказывает отрицательное воздействие на процесс накопления, обесценивая денежные сбережения, и если не предпринимаются меры по преодолению инфляции, то расстройство денежного обращения может достигнуть масштабов гиперинфляции. При этом сберегательная деятельность теряет всякий смысл, владельцы сбережений стремятся как можно скорее избавиться от денег.

В свою очередь, «чрезмерные» денежные сбережения, накопленные, в частности, вследствие опережающего роста денежных доходов населения, могут выступать в качестве фактора усиления инфляционных процессов.

Неоспорима высокая важность розничного бизнеса для экономики страны и с точки зрения предоставления населению банковской системой кредитных средств. Этот фактор имеет высокое социально-экономическое значение, поскольку способствует повышению уровня жизни населения, повышению платежеспособного спроса. Удовлетворение потребностей населения в дорогостоящих товарах и услугах при отсутствии негативных изменений платежеспособности оказывает стимулирующее влияние на расширение ВВП страны посредством развития производства товаров народного потребления.

Роль потребительского банковского кредита в экономике обусловлена как минимум двумя факторами — сущностью кредита и его целевой направленностью. Главным назначением кредита является поощрение продажи товаров населению. Заменяя необходимость длительного накопления средств немедленным приобретением товара с последующей его оплатой в рассрочку, потребительский кредит расширяет объем продаж и одновременно стимулирует увеличение доли затрат на дорогостоящие товары длительного пользования в семейных бюджетах.

Повышение платежеспособного спроса на производимые товары, стимулирование производства и обслуживания, ускорение оборачиваемости денежных средств приводят к активизации банковско-финансовой сферы. На стадии экономического роста объемы выдачи банковских кредитов увеличиваются, поскольку предприниматели и домашние хозяйства более оптимистично настроены относительно своего будущего (Харитонов, 2007).

Третий элемент розничного банковского бизнеса — расчетные услуги становятся особенно актуальным для экономики страны вследствие развития технологий. Отметим также, что в период кризиса, когда высокорискованные банковские услуги показали свою несостоятельность, именно традиционные расчетные услуги становятся основой для развития банковского бизнеса и повышения уровня его доходов.

Проанализировав таким образом значение розничного банковского бизнеса для экономики страны, определим, в чем состоит интерес банков как коммерческих структур к розничному бизнесу.

Исторически крупнейшие российские банки сформировались как самостоятельные финансовые учреждения на основе обслуживания корпоративных клиентов и государственных институтов. Именно это позволило банковскому сектору накопить значительные финансовые ресурсы и отработать современные технологии обслуживания. В то же время рынок услуг для корпоративных клиентов к настоящему времени практически сложился, и ожидать серьезного перераспределения клиентов между банками не приходится, кроме того, необходимо отметить и высокий уровень рисков, который сопровождает банковские операции с корпоративной клиентурой, основным из которых в России являет-

ся риск зависимости банка от одного или группы взаимосвязанных заемщиков. В этих условиях активное развитие розничного банковского обслуживания стало ярким проявлением расширения клиентской базы банков, реализации стратегии диверсификации услуг. Работа с населением крайне привлекательна для банков с точки зрения как повышения доходности банковской деятельности, расширения клиентской базы, усиления известности банка, так и диверсификации рисков, но вместе с тем требует значительных первоначальных и текущих затрат, что связано с особенностями удовлетворения потребностей физических лиц в финансовых услугах. Это предопределяет необходимость четкого определения места и значения деятельности банка по обслуживанию розничного сегмента среди всех других направлений его работы.

С одной стороны, банки рассматривают частных клиентов в качестве мало-освоенного (в смысле огромного наличия средств в тезаврации) поставщика денежных ресурсов, т. е. пассивов. С другой стороны, эти же частные лица потенциально являются активнейшими потребителями ресурсов, преимущественно в виде разнообразных кредитов. И наконец, поток частных клиентов может обеспечить банкам огромный комиссионный доход от услуг, напрямую не связанных с приемом денежных средств во вклады и размещением их в виде кредитов, — это обмен валюты, денежные переводы, операции с пластиковыми картами, оплата через банк услуг различных компаний и пр. Здесь важно заметить, что ранее розничный бизнес банков предполагал в основном получение маржинальных доходов за счет разницы между стоимостью привлечения средств от частных клиентов и ценой их размещения на рынке. Все другие операции (например, денежные переводы или коммунальные платежи) в большинстве случаев рассматривались как приработок и не подвергались системной разработке.

Сейчас банки меняют принципы ведения бизнеса, и на первое место выходит комплексное обслуживание розничного клиента — банк рассматривает розницу как источник пассивов, комиссионных доходов от широкого спектра услуг и процентных доходов от кредитования, что стимулирует повышение уровня конкуренции на этом рынке.

При этом основной целью организации розничного бизнеса в современных условиях становится обеспечение массового потока частных клиентов при одновременном максимальном снижении издержек на их обслуживание.

В период экономической нестабильности социально-экономическое значение розничного бизнеса повышается.

Рассмотрим статистические индикаторы, характеризующие сегодняшние российские социально-экономические тенденции.

По прогнозам Министерства экономического развития РФ (Минэкономразвития России) в среднесрочной перспективе при отсутствии девальвационных шоков тенденция замедления роста цен в экономике сохранится. В соответствии с последними оценками Минэкономразвития России к 2012 г. индекс потребительских цен (ИПЦ) снизится до 5—7%, что незначительно отличается от количественных ориентиров денежно-кредитной политики, установленных еще в 2008 г. Определенный вклад в торможение инфляции, возможно, будет обеспечен сектором естественных монополий, инвестиционные программы которых были подвергнуты пересмотру в сторону сокращения объемов.

Позитивные прогнозы должны повлечь за собой перелом негативных тенденций уровня жизни населения, которые в связи с кризисными явлениями в экономике снижают перспективы развития розничного банковского бизнеса. Индикаторы уровня жизни населения России представлены в табл. 1 и на рис. 1.

Представленные данные свидетельствуют о снижении темпов роста реальных доходов населения и повышении доли безработных в структуре экономически активного населения.

Таблица 1

Индикаторы уровня жизни населения

| Индикаторы уровня жизни населения | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | I полугодие 2009 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------------------|
| Уровень безработицы в соответствии с методологией МОТ (в % к экономически активному населению) | 7,7 | 7 | 6,1 | 6,4 | 8,6 |

И с т о ч н и к: Российский статистический ежегодник. 2009.

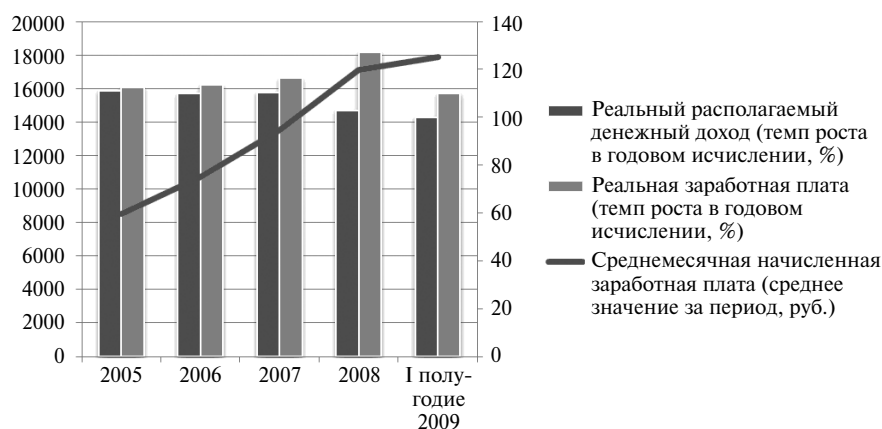


Рис. 1. Индикаторы уровня жизни населения

Таким образом, к сдерживающим развитие розничных банковских услуг в регионах России факторам сегодня можно отнести следующие факторы:

- недоверие населения к банкам;
- неравноправные условия конкуренции;
- концентрация банковского капитала в московском регионе;
- неадекватность нормативно-правовой базы;
- снижение уровня жизни населения как следствие роста безработицы и снижения реально располагаемых доходов;
- невысокий уровень экономического образования населения;
- неразвитая банковская инфраструктура.

К факторам, стимулирующим развитие розничных банковских услуг, относятся:

- тенденция роста доверия населения к банковской системе, особенно после увеличения суммы депозита, гарантированной государством к возврату до 700 тыс. руб.;
- усиление конкуренции в секторе корпоративных банковских услуг;
- активное формирование в стране среднего класса граждан, который является основным потребителем товаров и услуг.

Активизации этого процесса будут способствовать рост доверия к банкам и банковской системе, формирование равноправных условий для развития конкуренции, нивелирование других сдерживающих факторов.

Вместе с тем следует отметить, что рассмотренные факторы оказывают неодинаковое влияние на различные сегменты рынка розничных банковских услуг, которые вследствие этого развиты неравномерно. Наиболее развитыми являются рынки депозитных услуг и потребительского кредитования. Депозитные и кредитные услуги являются наиболее востребованными в настоящее время и, на наш взгляд, в будущем также составят основу продуктового ассортимента розничного рынка.

Далее проведем анализ основных розничных банковских рынков. Необходимо отметить, что в период экономической стабильности в нашей стране темпы развития розничного бизнеса коммерческих банков поражали. Так, объем предоставленных кредитов физическим лицам вырос за 2006 г. на 75,1%, за 2007 г. — на 62,6%, за 2008 г. — на 39,9% (рис. 2).

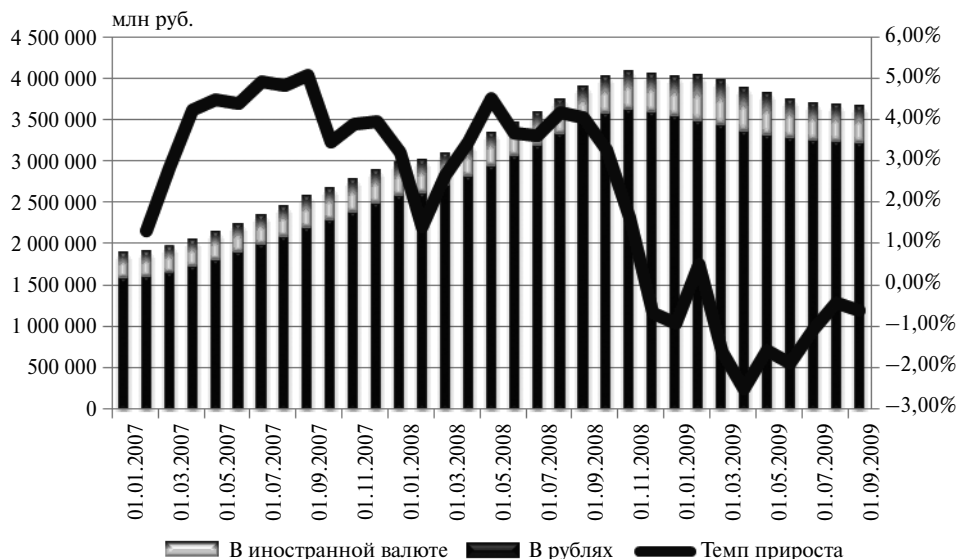


Рис. 2. Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам

И с т о ч н и к: Данные Банка России «Данные об объемах предоставленных кредитов»

Однако с начала 2009 г. этот показатель снизился почти на 10%. Из графика, представленного на рис. 2, видно, что переломным месяцем стал ноябрь 2008 г.

При этом существуют и позитивные тенденции, которые в период кризиса не только не были переломлены, но и увеличили темпы роста. Факт увеличения вкладов населения на счетах в коммерческих банках свидетельствует о росте доверия к банковской системе (рис. 3).

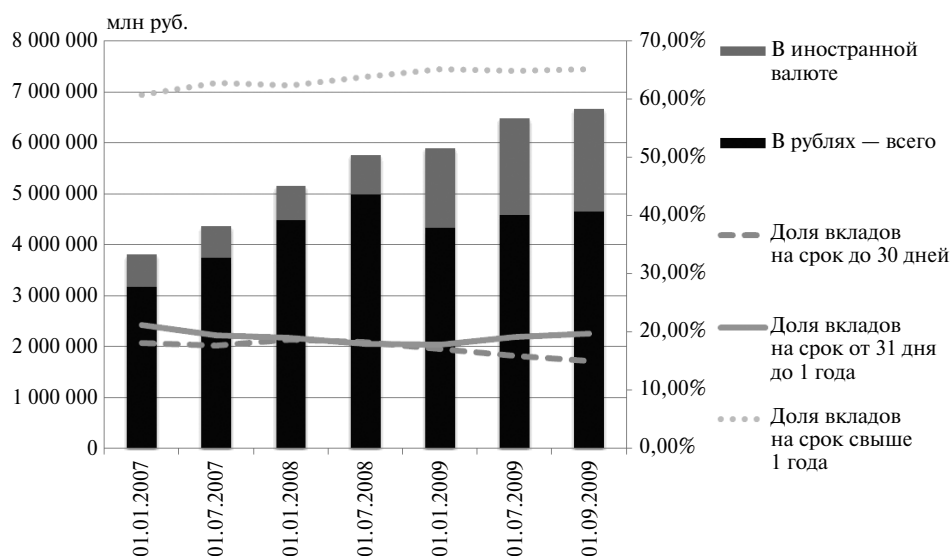


Рис. 3. Динамика вкладов, привлеченных коммерческими банками от физических лиц

И с т о ч н и к: Данные Банка России «Данные об объемах вкладов, привлеченных коммерческими банками от физических лиц»

Заметим, что в последние месяцы 2008 г. и первые месяцы 2009 г. рынок вкладов населения характеризовался высокими девальвационными ожиданиями и угрозами потери доверия к банковской системе. Несмотря на повышение 100%-ного страхового возмещения до 700 тыс. руб., вкладчики в отдельные периоды либо снимали деньги со счетов, либо переводили их в государственные банки. В целях предотвращения неконтролируемого оттока вкладов и привлечения дополнительных средств населения банки, столкнувшиеся с дефицитом ликвидности, начали активно внедрять программы повышения процентных ставок. Повышение стоимости фондирования толкало вверх ставки по кредитам, что объективно содействовало, с одной стороны, сжатию кредитного предложения и расширению круга недобросовестных заемщиков — с другой. Существенное значение имело и то обстоятельство, что рост ставок ухудшал и без того сложное финансовое положение банков. Привлечение средств населения любой ценой в условиях, когда преобладающая их часть полностью застрахована государством, усиливало риск недобросовестного поведения. Межбанковская конкуренция на рынке вкладов населения все больше приобретала нерыночный характер. Все это не могло не вызвать обоснованного беспокойства Банка России, который с августа текущего года ввел фактический запрет на привлечение вкладов населения по ставкам выше 18% годовых и готов активнее применять такой механизм, как уменьшение лимитов рефинансирования для наиболее агрессивных участников рынка. Подобное регулирование ранее широко использовалось Банком России для ограничения спекулятивной активности банков на валютном рынке.

Так или иначе, но повышенная рыночная премия для вкладчиков на фоне ослабления девальвационных ожиданий и стабилизации доверия к банковской системе оказала стабилизирующее влияние на их поведение. В 2009 г. остатки средств на счетах физических лиц уже имеют выраженную позитивную динамику: темпы прироста вкладов населения в первом полугодии оказались самыми высокими (9,9%) среди ключевых показателей банковской деятельности. По состоянию на 1 июля их объем составил 6,5 трлн руб. против 5,9 трлн руб. на начало текущего года. При этом доля средств населения в совокупных банковских пассивах выросла с 21,1 до 23,0%.

Интересно, что повышение ставок практически не повлияло на структуру вкладов населения. Удельный вес вкладов сроком свыше 1 года остался практически на неизменном уровне — 65%, тогда как доля вкладов от 31 дня до 1 года незначительно выросла за счет вкладов на срок до 30 дней. Это дает основания утверждать, что повышение ставок по вкладам, хотя и повысило их привлекательность для населения, но не усилило его оптимизма в среднесрочной перспективе и не сильно приблизило банки к решению проблемы долгосрочной ликвидности.

Более заметные изменения произошли в валютной структуре вкладов. После стремительного роста валютных вкладов в конце 2008 г. — начале 2009 г., когда их доля увеличилась с 13 (на 1 июля 2008 г.) до 33% (на 1 апреля 2009 г.), наметилась тенденция к снижению предпочтений населения к организованным сбережениям в иностранной валюте. По состоянию на 1 июля удельный вес валютных вкладов упал до 30%. Из этого, по-нашему мнению, еще рано делать выводы о начавшейся девальютизации, но, очевидно, что действия Банка России, удержавшего рубль в ходе его «мягкого» обесценения в пределах технического коридора (не выше 41 руб. к бивалютной корзине), содействовали уменьшению девальвационных ожиданий граждан.

Среди розничных банковских услуг наряду с депозитно-кредитными особое место занимают услуги с использованием банковских карт, которые позволяют

осуществлять расчетно-кассовое обслуживание физических лиц, хранение их денежных средств, а также потребительское кредитование.

Как показал анализ, в настоящее время в России более половины кредитных организаций производят эмиссию и обслуживание пластиковых карт. Это карточки как международных, так и российских локальных платежных систем. Созданы и действуют локальные проекты. Далее произведем анализ рынка платежных карт как индикатора проблем розничного банковского бизнеса в период экономической нестабильности в России.

В период с 2001 по 2009 гг. среднегодовой темп роста числа выпущенных в России платежных карт составил около 50%.

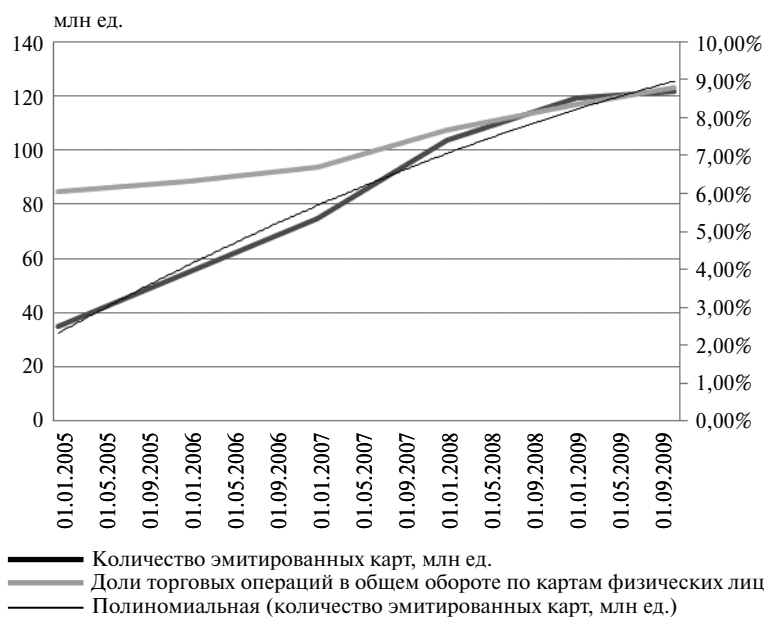


Рис. 4. Динамика количества карт российских и международных платежных систем и доли торговых операций в общем обороте по картам

Источники: Данные Банка России «Данные об объемах вкладов, привлеченных коммерческими банками от физических лиц» (сайт Банка России <http://www.cbr.ru>)

На рис. 4 отражен явный повышающий тренд, характеризующий основные показатели розничного пластикового банковского бизнеса. По данным на 1 января 2009 г., российские банки эмитировали 119,2 млн карт, из них 119 млн шт. (99,8%) — карты физических лиц, на 1 октября 2009 г. — 121,5 млн шт. Таким образом, можно констатировать тот факт, что этот элемент ритейла пострадал от кризиса незначительно.

Говоря о структуре российского рынка, следует отметить все увеличивающуюся долю присутствия (Visa int. и Master Card int.). Их доля составляет более 85,5%, в то время как на начало 2003 г. удельный вес карт российских и международных систем в общем объеме эмиссии составил соответственно 51,7 и 48,3%. Важной характеристикой отечественного рынка локальных платежных систем является их региональная ориентированность.

Более глубокий анализ российского эмиссионного рынка показывает неэффективность его структуры с точки зрения развития розничных банковских услуг. Как показал анализ российских банков, развитие операций с пластиковыми картами сдерживается рядом факторов. Во-первых, это высокие первоначальные затраты при внедрении карточных проектов. Во-вторых, недостаточное развитие инфраструктуры. В-третьих, низкий уровень доходов населения, кото-

рый не позволяет совершать покупки в торговых центрах, оборудованных терминалами. В условиях, когда более 90% карт в стране выпущено в рамках зарплатных проектов, 10% розничных карт генерируют банкам в среднем 30% комиссионных доходов карточного бизнеса. При этом среди держателей банковских карт, которые не оплачивают ими покупки, доля держателей зарплатных карт составляет 77,7%. Банковские карты используются в основном для снятия наличных денег. В 2008 г. по-прежнему доля операций по оплате товаров и услуг в квартальном обороте колеблется в диапазоне 7—9,5% (рис. 4).

Платежная инфраструктура сконцентрирована (61%), как и эквайринговый бизнес (81%), главным образом, в Москве и Московской области (почти 45%).

Таким образом, становится ясно, что развитие розничного банковского бизнеса в период экономической нестабильности находится под угрозой. Наибольшим образом страдает розничный бизнес в регионах. Учитывая его социально-экономическую значимость, а также заинтересованность в нем банковской системы, сегодня необходимо особенно остро поставить вопрос о поддержке розницы в регионах.

Заметим, что региональным банкам розничные банковские услуги дают реальный шанс найти свои ниши, увеличить объемы операций, укрепить связи с местными клиентами, что чрезвычайно важно для управления региональной составляющей банковской системы России. Однако, как мы уже отмечали, сегодня задача доступа к банковским услугам для населения наиболее остро стоит именно в регионах России (рис. 5).

Действительно, по данным бюллетеня банковской статистики, явно недостаточное количество банков в регионах имеет устойчивую тенденцию к снижению.

На наш взгляд, для региональных российских банков будет особо актуально использование зарубежного опыта по следующим направлениям:

- расширение ассортимента услуг, включающее введение целевых сберегательных вкладов с возможностью получения льготного жилищного кредита, выпуск кредитных карт с льготным периодом начисления процентов, пакетированные услуги;
- стратегическая сегментация — сегментация клиентов на основе жизненного цикла семьи с последующим переходом к использованию концентрированного маркетинга;

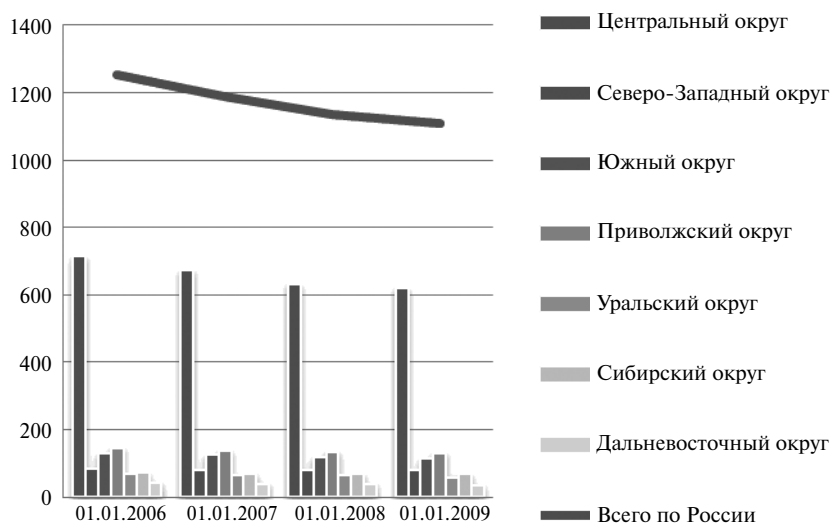


Рис. 5. Динамика изменения действующих кредитных организаций и их филиалов, шт.

Источники: Бюллетень банковской статистики. Региональный раздел

- позиционирование услуг;
- формирование специальных программ по привлечению и удержанию частных клиентов;
- использование многоканальных структур сбыта розничных услуг.

Но наиболее важное влияние на развитие банковской системы регионов по-прежнему оказывает государство. Безусловно, поддержка системообразующих кредитных организаций, учитывая их социальную значимость, в кризисный период имеет для государства приоритетное значение. Все страны, испытавшие удары глобального финансового кризиса, были вынуждены прибегнуть к экстраординарным мерам для поддержания ликвидности и рекапитализации прежде всего крупнейших банковских и финансовых учреждений. Однако не менее важной заботой государства, как показывает опыт США, Швейцарии и стран ЕС, остается конкурентная среда. Именно этим объясняется то, что наряду с массивированной помощью крупнейшим банкам в этих странах была выработана система мер по поддержке малых и средних кредитных организаций, прежде всего обеспечению по возможности равных условий их доступа к ресурсам центральных банков.

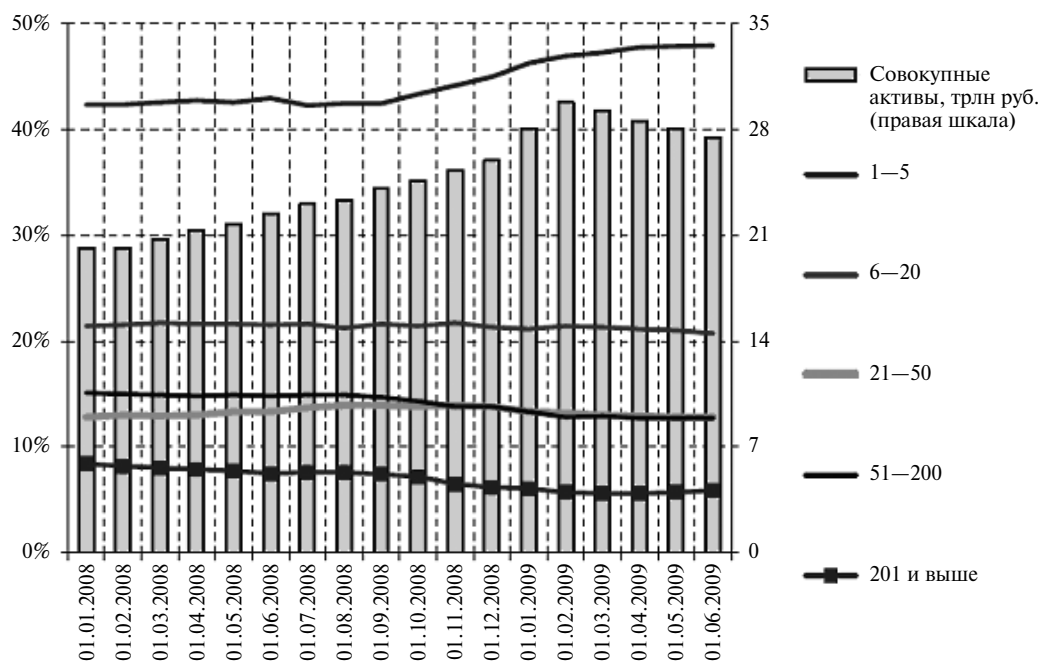


Рис. 6. Концентрация активов по банковскому сектору

Источники: Бюллетень банковской статистики, сайт www.cbr.ru

В России сделан иной выбор. К 1 июля 2009 г. число банков с участием государственного капитала увеличилось по сравнению с июлем прошлого года почти на десять. В их число вошли санлируемые Внешэкономбанком (ВЭБ), Агентством по страхованию вкладов (АСВ), РЖД и Газпромом крупные частные кредитные организации (КИТ-Финанс, Связь-банк, Глобэкс, Собинбанк, Союз, Тарханы, ВЕФК, Российский капитал). Кроме того, 10 кредитных организаций, попавших на санацию в АСВ, также нашли новых инвесторов при поддержке государства, которое в лице АСВ и Банка России оказало весомую финансовую поддержку банкам-инвесторам. По данным АСВ, с октября 2008 г. по июнь текущего года на санацию было направлено 165 млрд руб. Из этой суммы 110 млрд руб. пришлось на кредиты Банка России, оставшиеся 55 млрд руб. были выде-

лены из средств федерального бюджета. По всей вероятности, увеличение доли государственных и квазигосударственных кредитных организаций в капитале банковской системы будет продолжаться. По прогнозам АСВ, до 20 кредитных организаций могут попасть на санацию в 2009 г., и вряд ли для всех из них в условиях кризиса будет найден частный инвестор.

Выбор в пользу крупных, прежде всего государственных, банков оказал заметное влияние на ускорение процессов концентрации активов и капитала. Повышение удельного веса крупнейших российских банков в очень малой степени связано с возможностями их роста на органической основе в кризисный период и является результатом прямой и косвенной государственной поддержки. Только за один год удельный вес пяти крупнейших банков в совокупном капитале вырос с 41 до 51%, тогда как доля всех других групп кредитных организаций упала, в том числе и банков, входящих в ТОП-50. Аналогичные изменения произошли и в структуре совокупных активов.

Особую остроту в нынешних условиях приобретает вопрос доступности механизмов рекапитализации не только для средних и малых, но и значительной части банков, входящих в ТОП-100. Созданные механизмы государственной поддержки в части повышения капитализации кредитных организаций не предусматривают возможности ее получения широким кругом участников банковской системы. Субординированные кредиты могут быть предоставлены только банкам с достаточно высокими кредитными рейтингами, имеющим значительный объем вкладов населения и занимающим существенное положение в своем регионе. В настоящее время субординированные кредиты ВЭБ числятся на балансах всего 16 кредитных организаций. Новые механизмы повышения капитализации (субординированные кредиты по схеме 3:1, выпуск привилегированных акций в обмен на ОФЗ) существенно не расширяют число адресатов такой помощи. В частности, в законопроекте, устанавливающем порядок рекапитализации по схеме с ОФЗ, предусмотрено минимальное значение размера активов банка. По оценкам экспертов, воспользоваться данным механизмом смогут в лучшем случае 50—60 крупных кредитных организаций.

Вместе с тем заметное число небольших и средних банков, имея соразмерные по масштабам собственной деятельности кредитные риски, в результате принятия поправок в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» получили заслон в виде минимального порога собственных средств на пути своего устойчивого, пусть и не столь впечатляющего по темпам, развития. Несвоевременность принятия этих поправок, предусматривающих отзыв лицензии и (или) преобразование в небанковскую кредитную организацию банков с капиталом до 180 млн руб., очевидна большинству участников рынка. Это лишний раз подтверждает, что рекапитализация банковского сектора идет по пути искусственного удушения небольших банков.

Не намного лучше обстоят дела и с рефинансированием средних и малых кредитных организаций. Примерно три четверти российских банков, главным образом региональных, практически не имеют возможности для рефинансирования в Банке России. Получить доступ к беззалоговым аукционам не позволяют достаточно жесткие требования, в том числе по наличию необходимых кредитных рейтингов. Ломбардные кредиты, как и ранее, недоступны многим по причине отсутствия у них бумаг из ломбардного списка. Кредитные портфели таких банков также не изобилуют ссудами и векселями с требуемыми параметрами, о наличии золотых авуаров и поручительств крупных банков говорить вообще не приходится.

Поддержка государством исключительно крупных российских банков контрастирует с мировой тенденцией, признаки которой намечаются, в частности,

в швейцарском банковском секторе: озвучены предложения о разукрупнении таких гигантов, как UBS и Credit Suisse. По мнению швейцарских финансовых властей, главными источниками опасности являются именно крупные банки. Отечественный опыт банковских кризисов прошлых лет и события осени 2008 г. также подтверждают вывод об опасности для банковской системы и для экономики в целом возникновения проблем именно в крупных банках, деятельность которых отличается высоким аппетитом к риску и непрозрачностью для надзорных органов. В то же время большинство малых и средних банков, особенно региональных, вполне устойчивы, что объясняется консервативной стратегией развития накануне кризиса, доверием клиентов и низким уровнем токсичных активов.

Фактическая дискриминация малых и средних банков является отражением пренебрежительного подхода к малым формам предпринимательской деятельности. В структурах органов государственного управления права гражданства получил миф об избыточном количестве банков в России, который никоим образом не подтверждается мировой практикой. Таблица 2 представляет лидеров и аутсайдеров рейтинга стран по количеству банков.

Таблица 2

Страны с наибольшим и наименьшим числом банков по состоянию на 2007 г.*

| Место | Страны с наибольшим числом банков | | Страны с наименьшим числом банком | |
|-------|-----------------------------------|--------------|-----------------------------------|--------------|
| | Страна | Число банков | Страна | Число банков |
| 1 | США** | 7175 | Андорра | 7 |
| 2 | Германия | 2050 | Туркмения | 11 |
| 3 | Россия | 1080 | Таджикистан | 11 |
| 4 | Франция | 829 | Эстония | 14 |
| 5 | Австрия | 809 | Мальта | 18 |

* Данные по России и США приведены по состоянию на июль 2008 г.

** Данные по США без учета небанковских кредитных организаций.

И с т о ч н и к: (Информационно-аналитические материалы..., 2009).

Количество банков в каждой стране представляет собой результат особенностей формирования конкурентной и законодательной среды, изменений ее экономического потенциала и степени государственного вмешательства. Мировая практика убедительно доказывает, что нет никакой связи между ВВП на душу населения с оптимальным количеством банков. Примером могут служить банковские системы США и Канады. Если в США число только коммерческих банков (без учета почти 9 тыс. кредитных союзов и других небанковских кредитных организаций) переваливает за 7 тыс., то в Канаде действует лишь 54 коммерческих банка, из которых 43 являются дочерними иностранными банками.

При этом в период экономической нестабильности мнения как теоретиков, так и практиков по вопросу выбора интенсивного или экстенсивного путей развития банковских сетей разделились. Так, П. Авен в статье «Нам не нужно большое количество банков» отметил: «В России 1 тыс. банков — в системе страхования вкладов, но на 200 крупнейших приходится 93% активов, 94% — кредитов, 90% — депозитов. Можно было бы и 50 ограничиться — на них приходится 80% активов, примерно столько же кредитов и депозитов. Фактически 50 банков покрывают почти всю систему, 200 — вообще всю. Зачем нужны остальные банки, не очень понятно» (Ваше дело. 2009. 3 нояб.). На это хотелось бы отметить следующее. Социальная миссия банковской системы в любом государстве заключается в обеспечении доступности всего спектра финансовых услуг для

граждан и организаций всех форм собственности вне зависимости от плотности населения, географических расстояний и климатических зон. Чем обширнее территория страны, тем больше потребность в банковских учреждениях. Это могут быть как филиалы и офисы крупных сетевых банков, в том числе иностранных, так и местные кредитные организации. Совершенно очевидно, что Россия исторически находится только в начале пути, существенно отставая от промышленно развитых стран по показателям доступности финансовых услуг. И в связи с этим тезис об избыточности банков в России не выдерживает критики.

В связи с происходящими в национальной и мировой экономике кризисными явлениями роль розничного бизнеса в банковской деятельности должна стать одной из ведущих. Многие финансовые институты, которые еще полтора года назад привлекали средства преимущественно с международных рынков, сегодня переориентируются на вклады физических лиц, рассматривая их как один из важнейших источников ресурсов. Кредитование населения, несмотря на снижение уровня жизни, остается относительно выгодным направлением банковской деятельности, особенно на фоне роста рисков на других сегментах финансового рынка. Поэтому конкуренция на рынке розничных банковских услуг остается по-прежнему острой, что заставляет банки искать действенные способы привлечения и удержания клиентов. Здесь с точки зрения оценки перспектив российского розничного рынка необходимо заметить, что сегодня по кредитованию населения в России эффективнее работают иностранные банки — на каждый выданный доллар они получают на треть больше, чем за тот же доллар получают государственные банки.

С начала 2007 г. и до момента начала кризиса иностранным банкам удалось увеличить свою рыночную долю в сегменте кредитования физических лиц на 5%. Кроме того, в тот же период на 5% выросла их доля в объеме общих доходов от кредитов населению. В свою очередь, за аналогичный период частные российские банки увеличили долю своего кредитного портфеля населению в общем объеме розничного кредитования на 4%, а в общем объеме прибыли их доля возросла на 9%. Аутсайдерами в докризисной гонке выглядели государственные банки. Их доля в объеме выданных населению кредитов сократилась на 7% — с 53% в январе 2007 г. до 46% в августе 2008 г.

Наибольшую скорость уменьшения портфеля продемонстрировали частные российские банки. С августа 2008 г. портфель населению уменьшался со средней скоростью больше 3% в месяц. В итоге иностранцам снова удалось увеличить свою рыночную долю в общем портфеле кредитов населению Российской Федерации. Сейчас им принадлежит 16% рынка, что обеспечило им 19% общей прибыли.

Таким образом, можно констатировать, что проводимая иностранными банками стратегия в области кредитования населения является более эффективной.

Высокое социально-экономическое значение, которое имеет розничный бизнес для экономики страны и для ее банковской системы, требует активного развития этого направления деятельности. В настоящее время на пути этого развития существуют большие трудности. Причина в отсутствии у финансово-кредитных учреждений соответствующей инфраструктуры. Основные трудности в обслуживании массового клиента методом поточных продаж у банков в настоящее время связаны с отсутствием сети специализированных отделений, специального программного обеспечения и отработанных процедур. По нашему мнению, рентабельно работать с населением можно только при больших оборотах и минимальном уровне затрат на каждую конкретную операцию.

Обеспечение этого с точки зрения организации возможно только при использовании для розничного бизнеса поточного метода продаж и широкой сбы-

товой сети. То есть для решения задач, стоящих перед розничным банковским бизнесом, в первую очередь необходимо обеспечить потенциальным клиентам легкий доступ к услугам.

Выделим основные элементы современного розничного бизнеса:

- широкий продуктовый ассортимент;
- каналы продвижения;
- сегментация розничных потребителей, чувствительных к стоимости;
- широкие сети продаж.

При этом наиболее затратным элементом, в наибольшей степени сдерживающим развитие розничного банкинга, является организация сети банковских офисов. И именно этот элемент в наибольшей степени отвечает за уровень доступности розничных банковских услуг для населения.

Розничный бизнес подразумевает продуктовый ряд, способный мобильно меняться в соответствии с потребностями рынка, а также возможность оказания любой из существующих услуг в каждой точке продаж (или даже на расстоянии). Кроме того, располагаться эти точки должны в непосредственной близости к потребителю. Появление успешной розничной сети нового типа банка (работающего в одинаковой для всех финансово-кредитных учреждений конкурентной среде) будет означать переворот на рынке. Поэтому в качестве прорыва банковским сетям сегодня необходимо объединить усилия по развитию розничного бизнеса с организацией, которая уже имеет самую широкую сеть офисов для обслуживания розничных клиентов — почтой России.

Почтово-банковские услуги становятся современным способом продвижения розничных банковских услуг, позволяющим обеспечить их доступность широким слоям населения посредством использования потенциала сети отделений почтовой связи, которых в России насчитывается свыше 40 тыс. Пока банковская система недоступна почти 60 млн человек.

О развитии почтово-банковских услуг в России на заседании президиума Государственного совета 14 ноября 2006 г. Президент РФ отметил: «Нужно создать более разнообразную систему оказания финансово-кредитных услуг. Банковские услуги должны стать доступными для населения. И в этих целях можно действовать, например, уже развитую почтовую инфраструктуру» (Официальный сайт...).

Почта России сегодня — это сеть федеральной почтовой связи, включающая в себя 42 тыс. объектов, среди которых более 40 тыс. отделений почтовой связи, 1860 узлов почтовой связи, около 100 почтамтов, около 300 тыс. сотрудников. Ежегодно почтовые работники России принимают, обрабатывают и доставляют более 1 млрд писем, 3 млрд печатных изданий, 13 млн посылок и 44 млн денежных переводов. Почта России охватывает своими услугами 99% территории страны. Почта России работает по единым социально-ориентированным тарифам, регулируемым государством, и несет обязательство по предоставлению универсальной почтовой услуги на всей территории Российской Федерации.

Роль Почты России как национальной платежной системы за последние десятилетия остается незаменимой и принципиально важной для реализации государственных программ по выплатам населению, в том числе социальных пособий и пенсий. Расчеты населения с организациями жилищно-коммунального комплекса, выплаты штрафов правоохранительным органам на сегодня осуществляются преимущественно через систему денежных переводов Почты России. Определяющим направлением совершенствования деятельности акционерных обществ, инвестиционных фондов, страховых компаний является фактор оптимизации сроков доставки денежных средств населению. Почта России, обладающая обширным опытом в сфере оказания подобных услуг, способна стать

в данной области надежным и долговременным партнером. Гарантированная скорость электронных денежных переводов, невысокая стоимость, а также увеличение доступности услуг клиентам являются основными мотивами дальнейшего стабильного увеличения числа контактов, экономических договоренностей и связей между Почтой России и компаниями, заинтересованными в использовании систем электронных денежных переводов.

Сегодня почтовая связь в России остается единственным общедоступным механизмом адресного общения граждан, а также одним из факторов, обеспечивающих политическую целостность и информационное единство России. Поэтому 17 декабря 2009 г. возглавляемый премьером В. Путиным наблюдательный совет Внешэкономбанка одобрил стратегию развития Связь-банка, предусматривающую создание на его базе Почтового банка РФ с участием ФГУП «Почта России». «На базе “Почты России” и Связь-банка решено создать крупнейший банк страны», — пишет газета «Коммерсантъ» от 18 декабря 2009 г. Итоговый вариант стратегии предусматривает создание на базе Связь-банка универсального банка. С одной стороны, он будет обладать крупнейшей в стране сетью отделений «Почты России» (42 тыс. отделений) для развития розничного бизнеса, благодаря чему сможет конкурировать с крупнейшим банком страны — Сбербанком России (20 тыс. отделений), с другой — Связь-банк будет обслуживать корпоративную клиентуру, в том числе Связьинвест и Почту России.

Источники

Банковское дело: учеб. 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В. И. Колесникова, проф. М. Кроливецкой. М., 2001.

Бюллетень банковской статистики. Региональный раздел. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Данные Банка России «Данные об объемах предоставленных кредитов». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Информационно-аналитические материалы «Повышение устойчивости, национальной банковской системы: Россия и мировой финансовый кризис» // VII Международный банковский форум «Банки России — XXI век». Сочи, 3—6 сентября 2009 г. Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»).

Обзор Банка России российского рынка платежных карт. Тенденции и перспективы развития. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/cards.pdf.

Официальный сайт Мининформсвязи России. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru/monitoring-smi>.

Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2009.

Харитонов А. П. Риск-менеджмент в сфере потребительского кредитования. Финансы, кредит и международные экономические отношения в XXI веке // Материалы II Международной научной конференции 29—30 марта 2007 г. Сборник докладов. Т. 2 / под ред. В. Е. Леонтьева, Н. П. Радковской. СПб., 2007.