

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Ведев А.Л., Ковалева М.А., Косарев А.Е.,
Ставцева А.А.**

**Исследование перспектив развития и
условий функционирования региональных банков
(на примере Дальневосточного Федерального Округа)**

Москва 2020

Аннотация. Актуальность проведенной работы по оценке условий и перспектив развития региональных банков обусловлена неопределенностью развития банковской системы РФ в целом и региональных банков в частности в долгосрочной перспективе; повышающимся вкладом финансового сектора в социально-экономическое развитие страны; высокой значимостью возможных кризисов в банковском секторе для финансовой устойчивости народного хозяйства в целом.

В работе проведен анализ условий функционирования и результатов деятельности кредитных организаций, зарегистрированных на территории Дальневосточного Федерального Округа, а также филиалов банков, расположенных в данном округе. Проведен опрос мнений акционеров и руководителей кредитных организаций по следующим тематикам: сильные и слабые стороны региональных банков, возможности и угрозы развития; условия на рынке корпоративного и розничного кредитования; состояние рынка межбанковского кредитования; стратегические цели развития банков; перспективы развития региональных банков.

В данной работе был также проведен сравнительный анализ результатов опросов банков всех федеральных округов.

Ведев А.Л., заведующий лабораторией структурных исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Ковалева М.А., научный сотрудник лаборатории структурных исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Косарев А. Е., ведущий научный сотрудник лаборатории структурных исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Ставцева А.А., научный сотрудник лаборатории структурных исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2019 год.

Содержани

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 Состояние регионального рынка банковских услуг, конкуренция.....	8
2 Отношения региональных банков ДФО с корпоративными клиентами.....	26
3 Отношения региональных банков ДФО с розничными клиентами.....	32
3 Межбанковские отношения в ДФО.....	38
4 Стратегия развития банков ДФО.....	43
5 Анализ влияния внешнеэкономической нестабильности на региональные банки на примере банков ДФО.....	48
6 Сравнительный анализ условий функционирования и перспектив развития региональных банков в России.....	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	74

ВВЕДЕНИЕ

По объему активов в последние годы банковский сектор достиг размеров, сопоставимых с размером отечественной экономики. По мировым меркам относительный размер кредитного портфеля российских банков остается довольно скромным. Россия занимает место в ряду других развивающихся стран, немного опережая такие страны Восточной Европы, как Чехия и Польша, но заметно отставая, например, от ЮАР и Бразилии, не говоря уже о большинстве развитых стран. Долгосрочная тенденция снижения процентных ставок в российской финансовой системе ведет к уменьшению процентной маржи и сжатию главного компонента банковской прибыли – чистого процентного дохода. Это закрепляет пониженную инвестиционную привлекательность российской банковской системы. [1]

В 2018 году число действующих кредитных организаций снизилось на 77, до 484 организаций, в том числе у 60 кредитных организаций отозваны лицензии, 10 лицензий ликвидировано в связи с реорганизацией, еще у семи кредитных организаций аннулированы лицензии в связи с принятием их акционерами (участниками) решения о добровольной ликвидации. [2]

Крупные многофилиальные банки в 2018 году в рамках активного наращивания дистанционных (электронных) услуг продолжали оптимизацию своих внутренних структурных подразделений, общее количество которых уменьшилось на 3503 единицы (на 10,5%).

Размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций, по данным на 01.01.2019, составил 12,4% (против 12,9% по данным на 01.01.2018).

У банков с участием иностранного капитала наблюдается годовой рост привлеченных средств. (+11,9%). Устойчивый прирост вкладов по-прежнему наблюдался у частных средних и крупных (+10,1%) и государственных банков (+7,5%). Существенное снижение доли вкладов населения произошло у банков, проходящих процедуру финансового оздоровления (-13,3%). Незначительную долю на рынке вкладов (менее 1%) занимают банки с базовой лицензией; их операции не оказывали заметного влияния на общую динамику.

По итогам 2018 года основная доля в совокупных активах банковского сектора (59,5%) по-прежнему приходилась на банки, контролируемые государством (на 01.01.2018 – 59,1%). Выросла доля банков с участием иностранного капитала – с 10,9 до 11,7%. Одновременно доля банков, проходящих процедуру финансового оздоровления, снизилась с 12,3 до 10,6%. Удельный вес небанковских кредитных организаций (НКО) увеличился на

0,8 п.п., до 4,4%. Доля частных средних и крупных банков изменилась незначительно и составила 13,5%.

Активное участие в кредитовании корпоративного сегмента рынка принимали государственные банки. За 2018 год прирост кредитов нефинансовым организациям составил у государственных банков 9,0%. Корпоративный кредитный портфель крупных и средних частных банков, напротив, снизился на 5,9%. Банки, контролируемые нерезидентами, более сдержанно осуществляли кредитование российской экономики: прирост корпоративного портфеля данной группы банков составил 6,6%.

Рентабельность активов кредитных организаций по итогам 2018 года составила 1,5%, рентабельность капитала – 13,3% (годом ранее – 1,0 и 8,3% соответственно). Наиболее рентабельными в 2018 году были банки, контролируемые государством, рентабельность активов которых составляла 2,6%, рентабельность капитала – 19,6%, а также банки, контролируемые нерезидентами (2,8 и 18,0% соответственно) (таблица 2.5). В целом за год показатели рентабельности активов улучшились у 233 банков (48% действующих кредитных организаций), а рентабельности капитала – у 222 банков (46%). Динамика рентабельности капитала в 2018 году, показывает, что рост показателя вызван увеличением всех факторов его формирования.

Наиболее значимой статьей финансового результата всех групп банков был чистый процентный доход: его доля в источниках формирования прибыли составила 67% (в 2017 году – 64%). За 2018 год чистый процентный доход увеличился на 19%, до 3,1 трлн рублей (в 2017 году по сравнению с 2016 годом отмечалось сокращение на 2%). Наибольшее значение данного показателя отмечалось у банков, контролируемых государством (67%), у банков с базовой лицензией (60%) и у прочих банков (64%). Наименьшее значение продемонстрировали банки, проходящие процедуру финансового оздоровления (58%) и контролируемые нерезидентами (49%). Удельный вес чистого процентного дохода в валовом процентном доходе увеличился с 45% в 2017 году до 50% в 2018 году за счет роста процентного дохода при одновременном сокращении процентного расхода.

Наиболее значительный среди групп банков удельный вес чистых комиссионных доходов в структуре источников увеличения прибыли отмечался у банков с базовой лицензией (26%), а самый низкий – у банков, проходящих процедуру финансового оздоровления (11%). Банки, контролируемые государством, и крупные и средние частные банки показали приблизительно одинаковый удельный вес чистых комиссионных доходов в структуре источников увеличения прибыли – 24 и 25% соответственно.

Наибольший удельный вес (21%) чистый доход по операциям с ценными бумагами занимал в структуре источников увеличения прибыли у банков, контролируемых

нерезидентами, что отражает бóльшую по сравнению с другими группами банков значимость операций на рынке ценных бумаг в структуре их бизнеса.

За 2018 год существенно сократился чистый доход по прочим операциям – с 170 млрд рублей за 2017 год до 10 млрд рублей за 2018 год (2% от источников прибыли). Основной вклад в сокращение по этой статье внесли банки, проходящие процедуру финансового оздоровления. У них снизились доходы от списания своих обязательств и не востребовавшей кредиторской задолженности, а также другие доходы, относимые к прочим (в том числе носящие разовый, случайный характер).

Проводимая Банком России работа по оздоровлению банковского сектора находит отражение в динамике резервирования: за 2018 год объем доформирования резервов на возможные потери сократился на 227 млрд рублей, до 1,2 трлн рублей, и составил 37% в структуре источников снижения прибыли против 44% в 2017 году. Столь значительное сокращение вызвано эффектом высокой базы (существенное доформирование резервов в IV квартале 2017 года по активам крупных банков, проходящих процедуру финансового оздоровления с участием Банка России). Без учета показателей saniруемых банков (в том числе с участием ФКБС2) чистое доформирование резервов увеличилось в 2018 году на 45%, до 0,6 трлн рублей.

В 2017 году при участии Банка России был подготовлен Федеральный закон от 01.05.2017 № 84-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», предусматривающий прямое участие Банка России в капитале saniруемых банков за счет средств Фонда консолидации банковского сектора.

Внедрение нового механизма финансового оздоровления было направлено на сокращение расходов государства и сроков оздоровления банков, а также на повышение эффективности контроля за использованием соответствующих средств, обеспечение большей прозрачности процесса санации и создание равных конкурентных условий для деятельности кредитных организаций. Новые полномочия предоставили Банку России возможность осуществлять меры по повышению финансовой устойчивости крупнейших кредитных организаций, включая системно значимые.

В январе-сентябре 2019 г. однодневные ставки по межбанковским кредитам (МБК) формировались вблизи ключевой ставки с небольшим средним абсолютным спредом. Это происходило в условиях структурного профицита ликвидности, который после увеличения в 2018 г. с 2,6 до 3,0 трлн руб. снизился с 3,0 трлн руб. на конец 2018 г. до 2,9 трлн руб. на конец сентября 2019 года. В условиях структурного профицита ликвидности основным инструментом являются депозитные аукционы на срок 1 неделя. Для абсорбирования устойчивой части избыточной ликвидности на более длинные сроки Банк России использует купонные облигации.

В 2018 г. значимым источником притока ликвидности были меры Банка России по финансовому оздоровлению отдельных кредитных организаций. При этом бюджетные операции по итогам 2018 г. в отличие от предыдущих лет сформировали отток ликвидности в связи с временной приостановкой покупок Банком России иностранной валюты на внутреннем рынке в рамках бюджетного правил. Несмотря на это, структурный профицит на начало 2019 г. сформировался выше прогноза Банка России, представленного в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов. Это было связано в том числе с тем, что Федеральное казначейство и бюджеты субъектов Российской Федерации снизили к концу года объем средств, размещенных в банках на депозитах и по договорам репо, в меньшей степени, чем ожидалось Банком России.

На трехлетнем горизонте ожидается сохранение профицита ликвидности. В дальнейшем на фоне проведения отложенных покупок иностранной валюты на внутреннем рынке в рамках реализации бюджетного правила в базовом сценарии ожидается рост структурного профицита ликвидности. Так, профицит ликвидности банковского сектора в базовом сценарии составит 5,0 трлн руб. к концу 2022 г., в сценарии с высокими ценами на нефть – 4,6 трлн рублей.

1 Состояние регионального рынка банковских услуг, конкуренция

На рисунке 1 представлены ответы респондентов на вопрос: сколько банков (включая банковские филиалы) останется в ДФО к 2020 году?

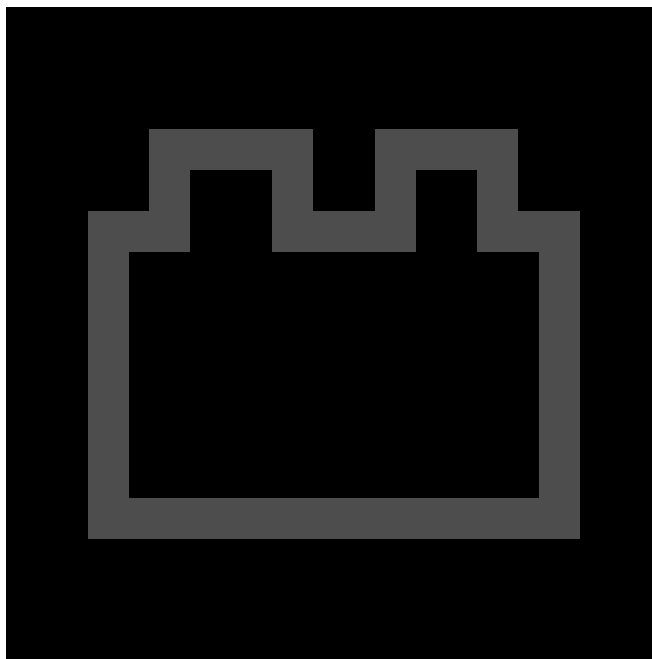


Рисунок 1 - Ответы на вопрос: сколько банков (включая банковские филиалы) останется в ДФО к 2020 году?

На рисунке 2 представлены ответы респондентов на вопрос: кто является основными конкурентами банка-респондента?

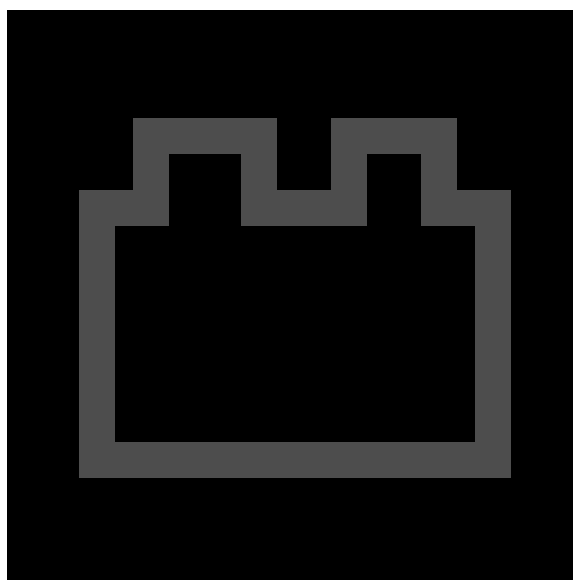


Рисунок 2 - Ответы на вопрос: кто является основными конкурентами банка-респондента?

Результаты ответов на поставленный вопрос свидетельствуют о том, что 71% респондентов считают филиалы государственных банков самыми серьезными конкурентами.

Конкуренция между непосредственно региональными кредитными организациями ниже по сравнению с филиальной сетью. 29% респондентов ДФО считают их основными конкурентами. В данном случае можно сказать, что спрос, существующий в регионе на банковские услуги, распределяется равномерно между ними. Данные банки являются надежными, эффективно функционирующими, способными выполнять ужесточающиеся требования по регулированию банковской деятельности. С другой стороны, сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что региональный рынок банковских услуг развивается в основном за счет прихода финансовых институтов из других регионов.

В целом, можно отметить, что конкуренция со стороны разных групп банков, представленных в регионе, оценивается респондентами примерно одинаково. Самыми серьезными конкурентами респонденты ДФО считают филиалы государственных банков, обладающие большими возможностями по привлечению капитала.

На рисунке 3 представлены ответы респондентов на вопрос: что станет причиной сокращения числа банков?

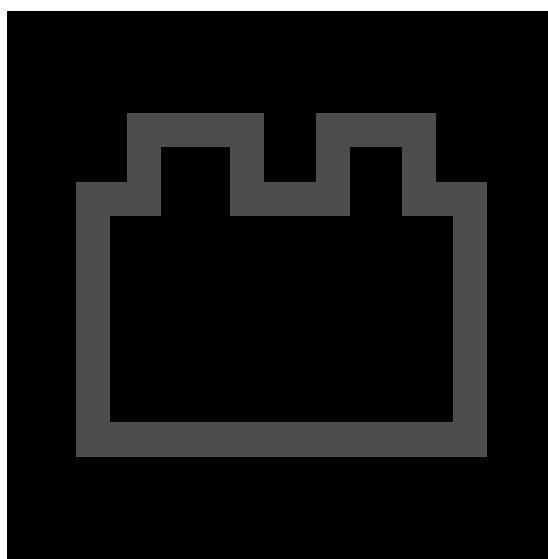


Рисунок 3 - Ответы на вопрос: что станет причиной сокращения числа банков?

Наибольшее число респондентов ДФО (86%) считает, что основной причиной сокращения числа банков станет ужесточение требований, предъявляемых к функционированию банковской системы Банком России. В первую очередь, это постоянно ужесточающиеся требования по минимальному размеру капитала.

29% опрошенных в ДФО указали в качестве главной причины сокращения количества банков снижение уровня доходности банковских операций. Такие ожидания также могут быть связаны с действиями регулятора. В 2012-2013 гг. Банк России повысил требования к резервам по необеспеченным ссудам и ввел повышенные коэффициенты рисков по кредитам. С 2014 г. у регулятора появилась возможность ограничивать стоимость

потребительских кредитов, если она более чем на треть превышает среднерыночные показатели. Все это привело к снижению рентабельности бизнеса и естественному сокращению банков.

14% респондентов ДФО дали ответ — «Ужесточение конкуренции», что в регионе может объясняться ростом филиальной сети крупных государственных кредитных организаций, являющихся основными конкурентами региональных, по мнению опрошенных. Рост масштаба их деятельности вынудит уйти с рынка мелких игроков, не способных привлечь к себе клиентов. При этом количество региональных банков будет сокращаться.

14% опрошенных ответили: «Оптимизация прибыли и издержек кредитными организациями». Наряду со снижением уровня доходности банковских операций, этот вариант отражает тенденцию к снижению рентабельности бизнеса.

На рисунке 4 представлены ответы респондентов на вопрос: какова судьба малых/региональных банков?

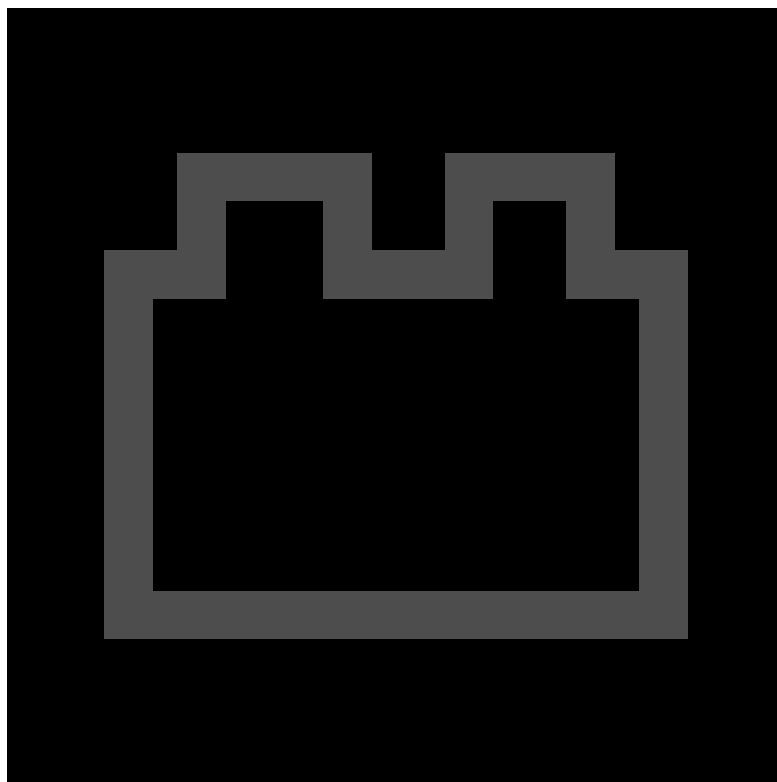


Рисунок 4 - Ответы на вопрос: какова судьба малых/региональных банков?

Лишь 29% опрошенных полагает, что малые банки останутся и им удастся удержаться на плаву.

14% набрал ответ — «Будут поглощены частными кредитными организациями». Для конкуренции с госбанками частные банки путем поглощения малых банков привлекают дополнительные активы и расширяют свою клиентскую базу.

На рисунке 5 представлены ответы респондентов на вопрос: каковы ключевые преимущества региональных банков?

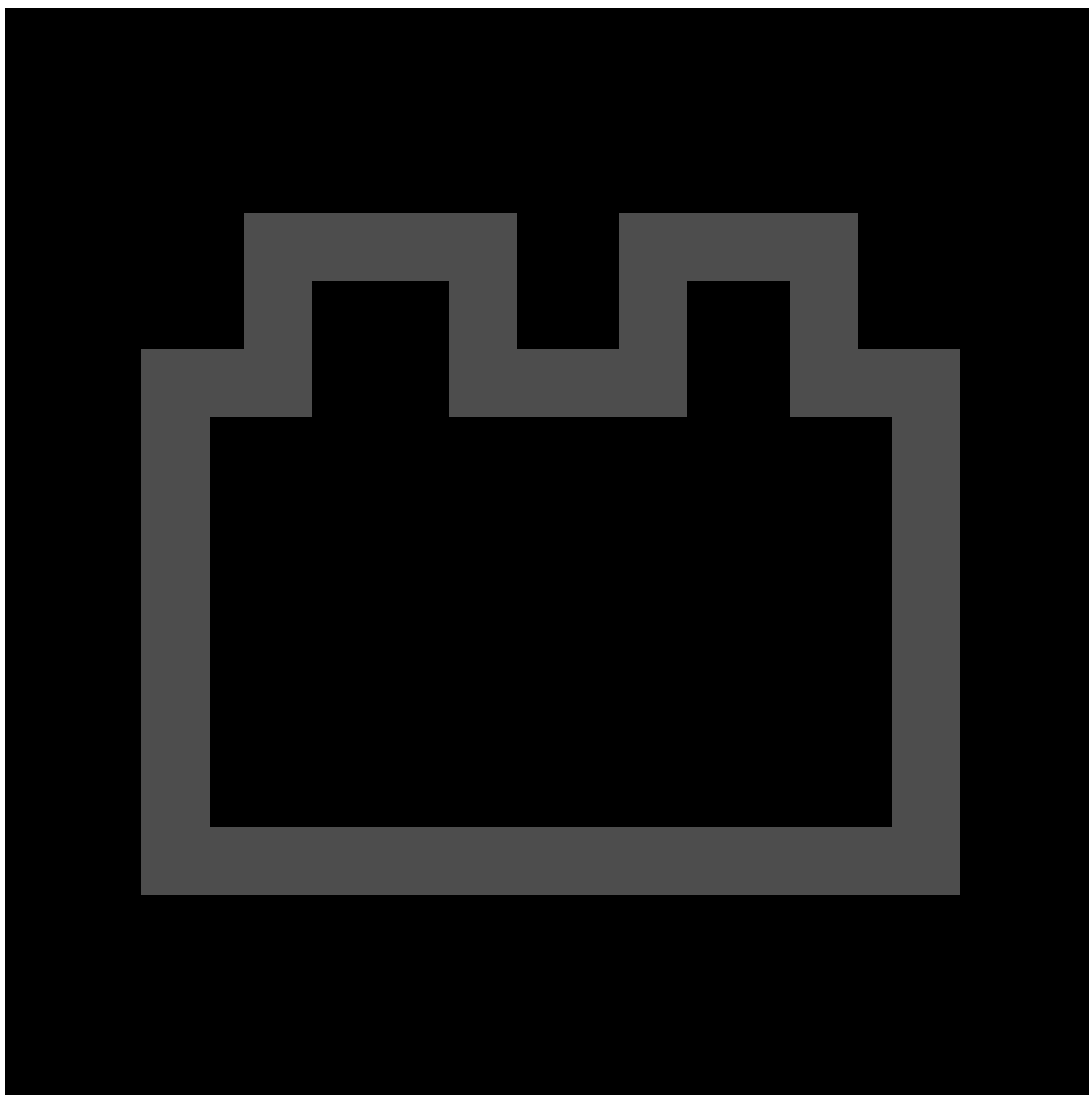


Рисунок 5 - Ответы на вопрос: каковы ключевые преимущества региональных банков?

По мнению 86% опрошенных респондентов ДФО, самой сильной стороной региональных банков является индивидуальный подход к клиентам

Специализация на конкретных сегментах или продуктах рынка (29%) получила наименьшее количество голосов не только в ДФО, но и в других регионах. Региональный банк в состоянии провести небольшое и не очень трудоемкое исследование, чтобы выделить основные потребности населения конкретно взятого региона. Вокруг полученных результатов можно выстроить целую политику банка, нацеленную на удовлетворение особенных потребностей жителей различных регионов.

На рисунке 6 представлены ответы респондентов на вопрос: каковы ключевые недостатки региональных банков в глазах клиентов?

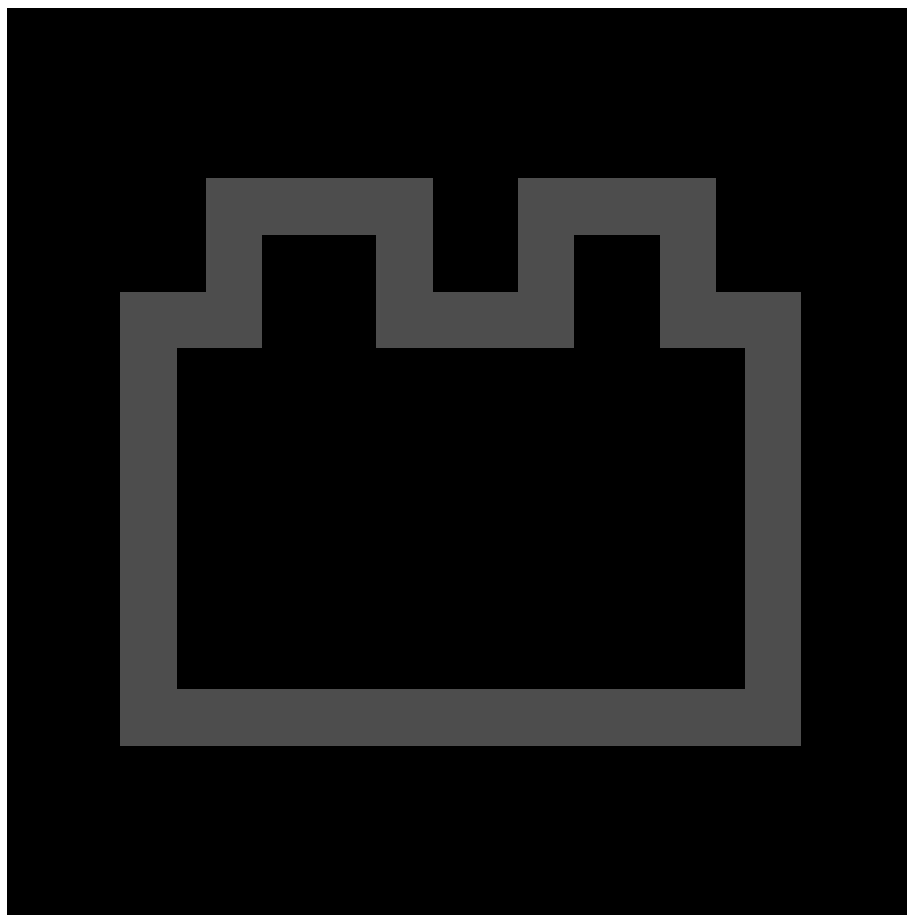


Рисунок 6 - Ответы на вопрос: каковы ключевые недостатки региональных банков в глазах клиентов?

Большинство опрошенных полагает, что ключевым недостатком региональных банков является «Ограничение по максимальной величине кредита».

На рисунке 7 представлены ответы респондентов на вопрос: эффективной конкуренции региональным банкам мешает?

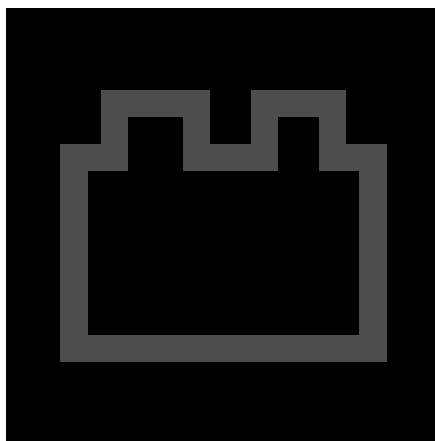


Рисунок 7 - Ответы на вопрос: эффективной конкуренции региональным банкам мешает?

71% считает, что низкая диверсификация бизнеса и высокая зависимость от ключевых клиентов мешает эффективной конкуренции региональных кредитных организаций. Когда банковский бизнес слабо диверсифицирован, у него высокая зависимость от ключевых клиентов. Соответственно, банкам нужно поднимать доверие клиентов. Это — один из самых важных факторов в работе банка. Как только клиент, юридическое или физическое лицо, перестает доверять своему банку, то у банка однозначно назревают проблемы.

Вторым по популярности ответом, набравшим 43% голосов, стал «Высокий уровень производственных затрат». Действительно, практика показывает, что крупные федеральные банки имеют довольно низкий уровень производственных затрат за счет эффекта масштаба. Высокие производственные издержки в значительной степени в итоге негативно сказываются на финансовых результатах кредитных организаций. Уровень производственных затрат также зависит от процентных кредитных ставок, которые в Российской Федерации выше, чем в Европе и США. Для сравнения была выбрана кредитная ставка в Германии, которая составляет 3,2% при инфляции 2%. В России кредитная ставка составляет 13,2% и включает в себя: разрыв в стоимости привлеченных средств, разрыв в уровнях операционных расходов, разрыв в уровнях премий за риски всех видов, разрыв в уровнях безрисковой маржи. Сумма данных разрывов сильно увеличивает процентную ставку в РФ.

14% выбрали ответ «Низкая узнаваемость бренда». Узнаваемость бренда крайне важна в жизненном цикле любой компании. Не менее важным этот показатель является для увеличения продаж банковских продуктов компаний. Для повышения показателей узнаваемости бренда, торговой марки маркетологами проводится ряд мероприятий. Чтобы бренд был на слуху, необходимо инвестировать достаточно большие средства в рекламу. У контекстной рекламы в процессе повышения узнаваемости бренда имеется дополнительное преимущество, о котором зачастую забывают. Каким должен быть сайт брендовой компании? Ответ здесь очевиден: он должен быть запоминающимся. Создание сайта для компании, продажи которой строятся на узнаваемости бренда, требуют ярких, нестандартных дизайнерских решений. В то же время дизайн должен быть узнаваем и выдержан в фирменных цветах или символике компании. Техническое качество исполнения сайта должно быть безупречным, здесь как нигде более важна кроссплатформенность и кроссбраузерность сайта, т.к. предполагается, что аудитория посетителей самая широкая.

На рисунке 8 представлены ответы респондентов на вопрос: какие банки будут более успешными на российском рынке в среднесрочной перспективе?

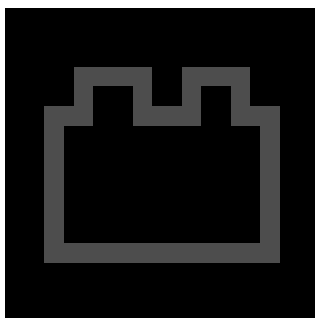


Рисунок 8 - Ответы на вопрос: какие банки будут более успешными на российском рынке в среднесрочной перспективе?

Большинство опрошенных в ДФО отметили, что наиболее успешными в среднесрочной перспективе будут государственные банки. С одной стороны, это отражает сложившуюся тенденцию к развитию филиальной сети этих кредитных организаций в регионе. Крупные государственные банковские институты имеют ряд преимуществ перед региональными банками.

На рисунке 9 представлены ответы респондентов на вопрос: для повышения конкурентоспособности региональных банков необходимо?

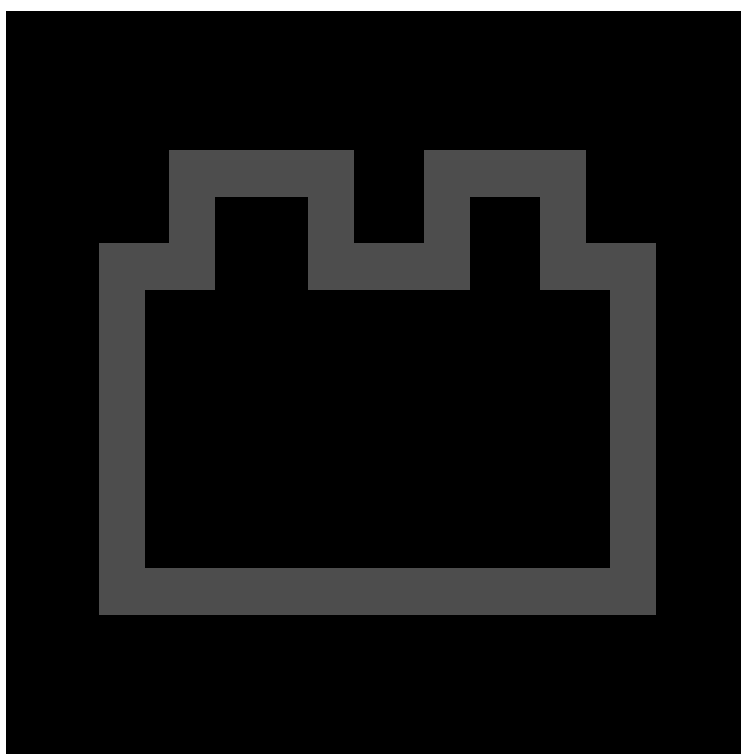


Рисунок 9 - Ответы на вопрос: для повышения конкурентоспособности региональных банков необходимо?

Самым значимым способом повышения конкурентоспособности региональных банков в ДФО, по мнению 57% опрошенных, является обеспечение доступа к

государственным источникам рефинансирования. Банкам легче переносить кризисы и спады экономики, если они имеют доступ к средствам Минфина и ЦБ. Но, к сожалению, такой доступ имеет в основном только ограниченное количество крупных банков.

На рисунке 10 представлены ответы респондентов на вопрос: какие факторы влияют на неспособность региональных банков увеличивать капитал?

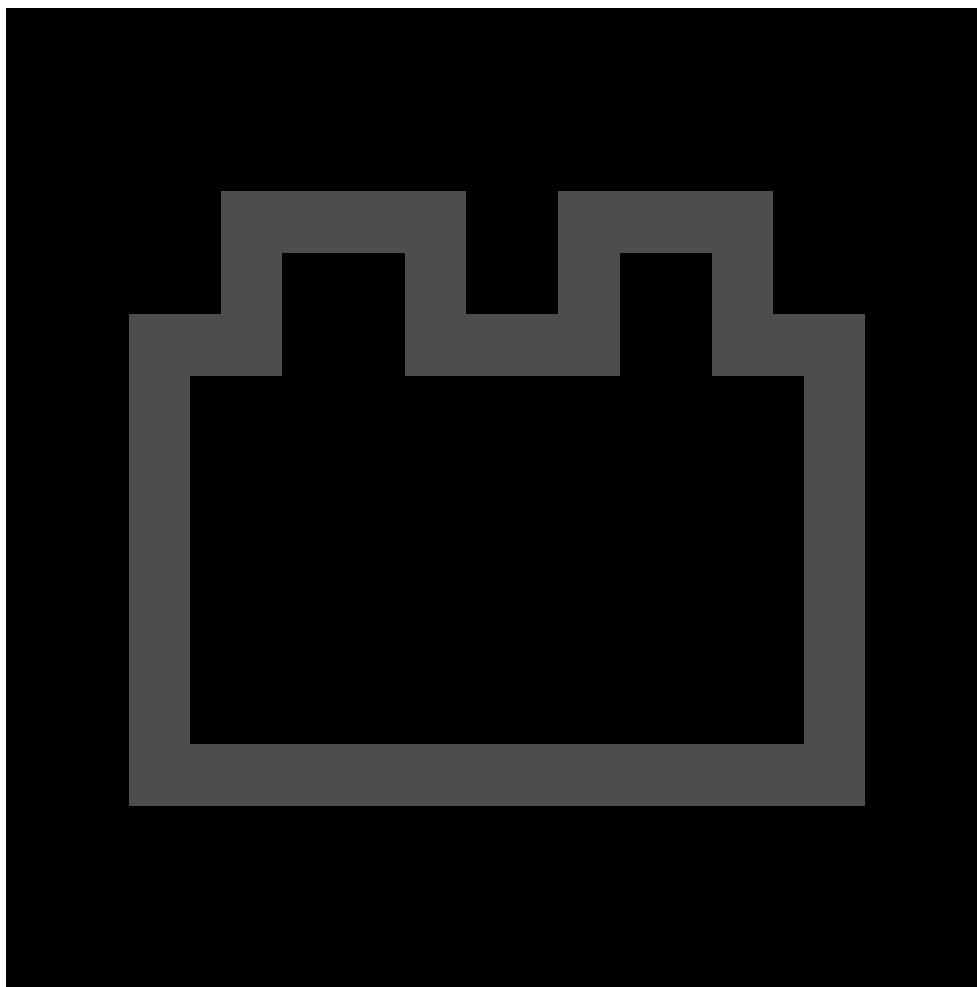


Рисунок 10 - Ответы на вопрос: какие факторы влияют на неспособность региональных банков увеличивать капитал?

Более чем половина респондентов ДФО (71%) считает, что низкая рентабельность бизнеса, а, следовательно, невозможность привлечения сторонних инвесторов, влияет на неспособность банков увеличивать капитал. Большинство частных банков не имеет внятной модели развития, что является негативным фактором для инвестиционной привлекательности. В текущий момент привлечение дополнительного капитала на рыночных условиях доступно лишь для банков с высокой рентабельностью и четкой стратегией дальнейшего развития.

На рисунке 11 представлены ответы респондентов на вопрос: каковы ключевые риски для банковского бизнеса на региональном уровне?

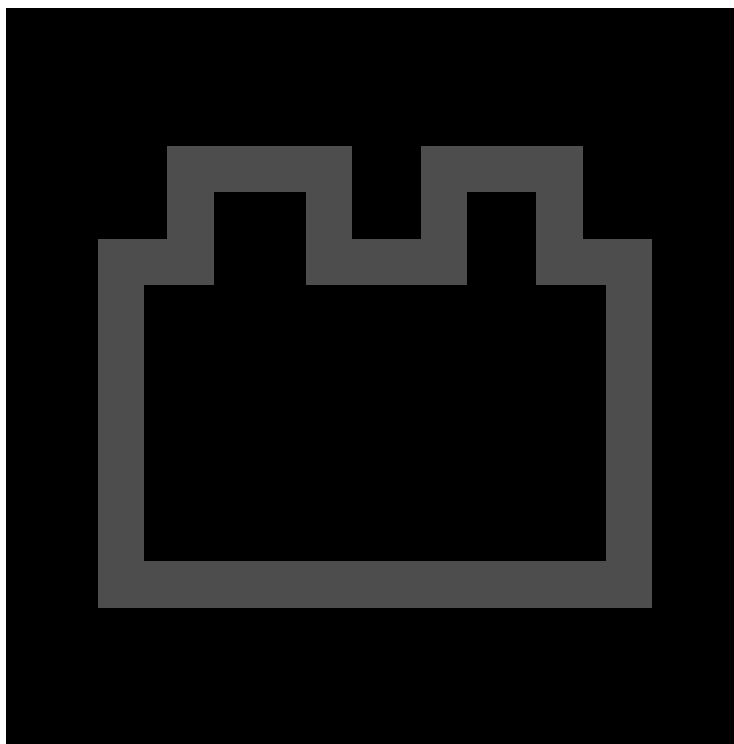


Рисунок 11 - Ответы на вопрос: каковы ключевые риски для банковского бизнеса на региональном уровне?

Все опрошенные считают ключевыми для банковского бизнеса в ДФО — экономические риски. Такие настроения могут быть обусловлены следующими факторами:

- последствиями мирового финансового кризиса и неопределенностью развития мировой экономики, ее воздействием на экономику России в основном через цены на энергоносители и отток капитала из страны;
- стагнацией российской экономики;
- наличием проблем у отдельных госкорпораций и усилением их влияния в значимых отраслях экономики страны, что противоречит принципам развития рыночных отношений;
- неоднородностью банковского сектора, концентрацией основной доли активов у 20 крупнейших банков страны.

Достаточно высокими признаны бюрократические риски (14% ответов). На согласование различного рода решений с государственными органами в ДФО иногда уходит значительное количество времени, не налажен электронный документооборот по вопросам хозяйственной деятельности банков, не налажен процесс предоставления и рассмотрения бухгалтерской управленческой отчетности. Стоит отметить, что в других регионах ситуация иная, бюрократия по мнению представителей банковского сектора не является существенным риском.

На рисунке 12 представлены ответы респондентов на вопрос: каковы ключевые бизнес-возможности для банков на региональном уровне?

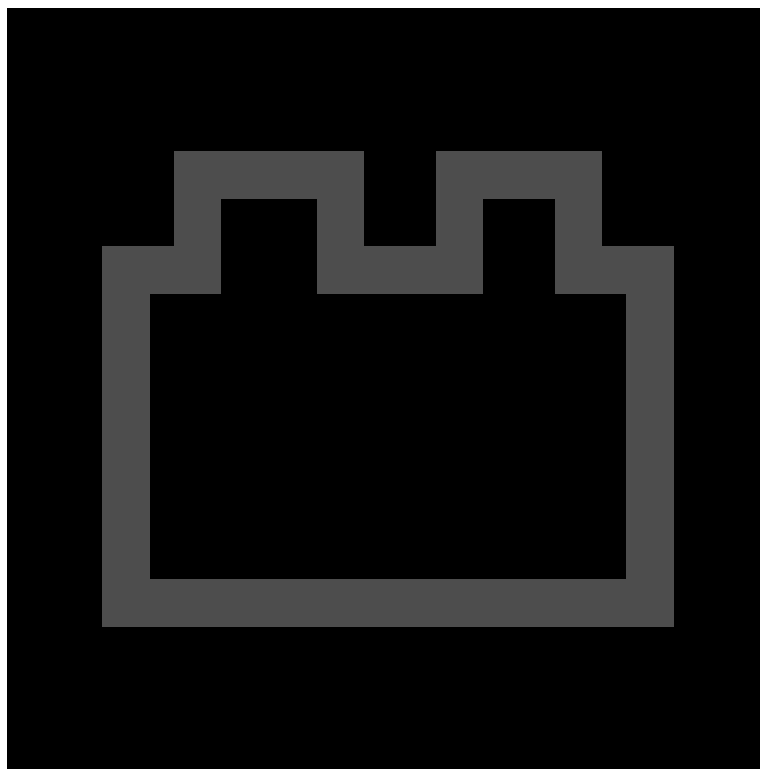


Рисунок 12 - Ответы на вопрос: каковы ключевые бизнес-возможности для банков на региональном уровне?

Абсолютное большинство опрошенных ДФО (71%) видят главную бизнес-возможность региональных банков в высоком уровне личных контактов и знании местного рынка. Однако такое преимущество нельзя назвать однозначно рыночным, поскольку при данном подходе основными показателями являются не экономические показатели деятельности кредитной организации, а ее взаимоотношения с клиентами и государственными структурами. Заметим, что знание местного рынка позволяет региональным банковским институтам эффективнее сотрудничать с местным руководством. В отличие от приходящих на этот рынок филиалов крупных банков, региональные банковские структуры знают «подводные камни» ведения бизнеса в ДФО, особенности подачи заявок, а также проведения других согласовательных процедур в регионе. Этот ресурс позволяет им быстрее согласовывать свои проекты с государственными органами, получать их одобрение в связи с тем, что для местных органов власти этот банк является знакомым. Изучение запросов потребителей банковских услуг, применение индивидуального подхода к каждому клиенту, т.е. эффект «human touch», является также существенным преимуществом региональных банков, однако, такой подход в основном реализуется за счет небольшого количества клиентов кредитной организации. В то время

как крупные финансовые институты постоянно совершенствуют технологии предоставления банковских услуг, делают их настолько гибкими, что несмотря на масштабы деятельности банки могут похвастать развитым клиентоориентированным подходом. В целом данная возможность не может считаться сильным преимуществом региональных банков.

Оставшаяся часть респондентов выбрала следующие варианты ответа:

- «Существенный размер рынка и его слабая насыщенность» — 14%;
- «Низкий интерес со стороны крупных банков» — 14%.

Такие ответы могут быть связаны с мнениями о низком потенциале роста регионального рынка и высокими затратами на его освоение.

На рисунке 13 представлены ответы респондентов на вопрос: ваше отношение к увеличению минимального капитала банков?

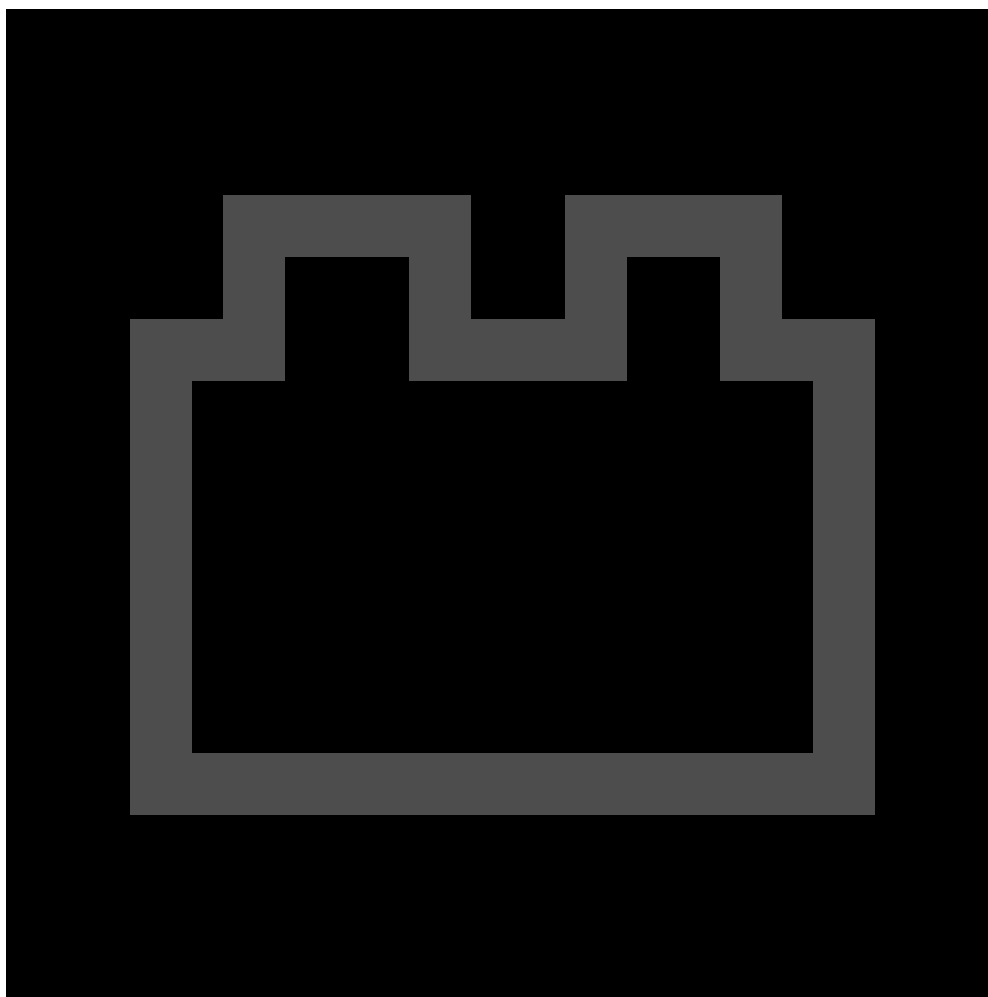


Рисунок 13 - Ответы на вопрос: ваше отношение к увеличению минимального капитала банков?

Большинство респондентов ДФО (57%) считают наиболее целесообразным оставить все как есть. Минфин России уже давно предлагает увеличить минимальный капитал банков до 1 млрд. рублей в целях укрепления и консолидации банковского сектора.

На рисунке 14 представлены ответы респондентов на вопрос: ваши действия в ответ на повышение требований к минимальному капиталу?

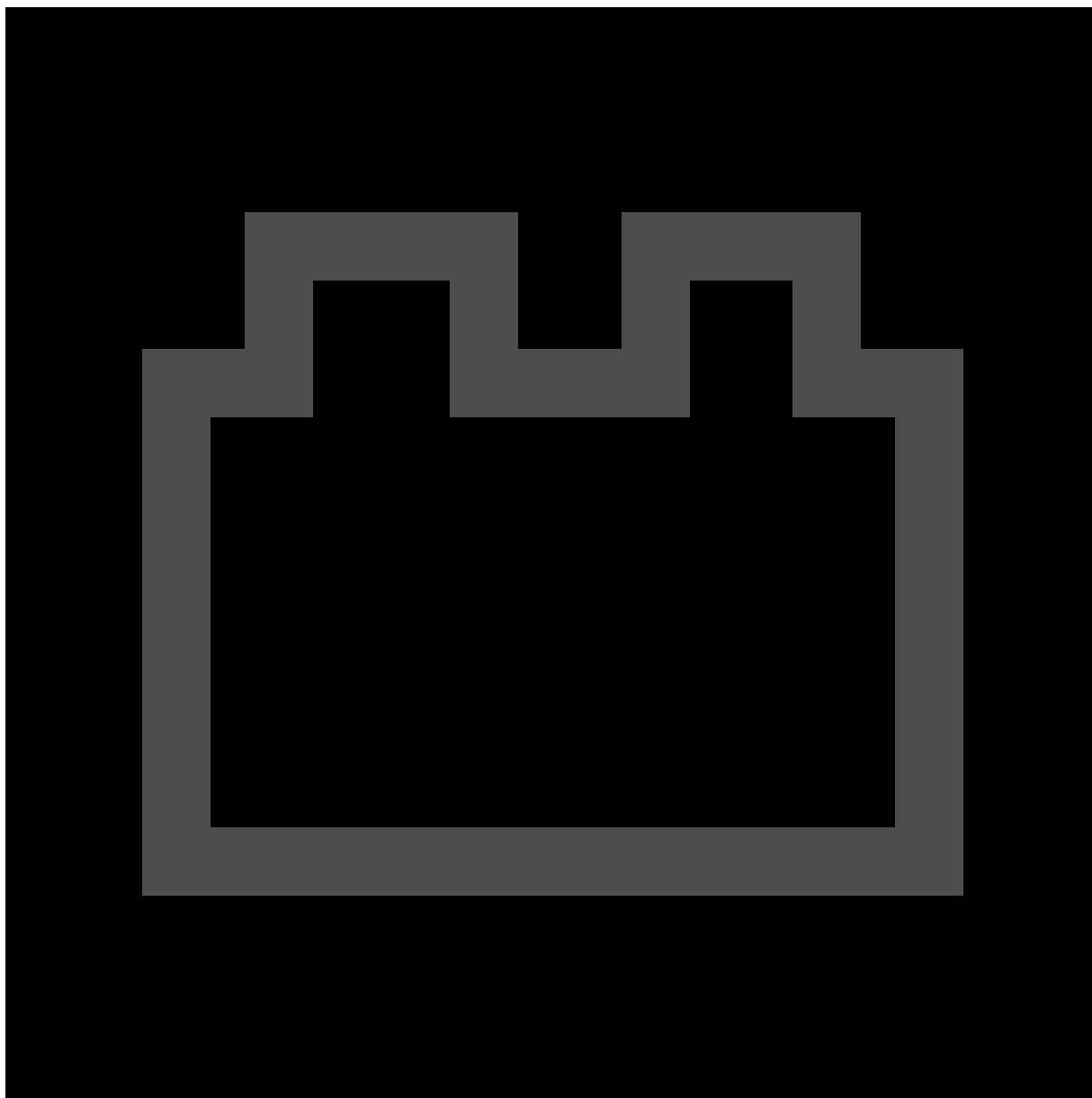


Рисунок 14 - Ответы на вопрос: ваши действия в ответ на повышение требований к минимальному капиталу?

В ДФО большинство респондентов (43%) выбрали вариант «Решение проблемы силами существующих собственников» в качестве действий в ответ на повышение требований к минимальному капиталу. Банк России и Минфин обсуждают проблему повышения минимального капитала для банков.

Повышение требований к минимальному капиталу конечно же заставит банки искать и привлекать дополнительные средства. По 29% респондентов ДФО будут искать стратегического инвестора вне банковской отрасли и среди крупных банков и способы вхождения в финансовую группу.

В данном вопросе выбор зависит уже от конкретной кредитной организации, от ее возможностей, от ее партнеров. Это повышает конкуренцию среди банков, слабые банки, которые не способны привлечь дополнительные средства будут закрываться, освобождая рынок для более сильных.

На рисунке 15 представлены ответы респондентов на вопрос: как Вы оцениваете возможное законодательное ограничение наличных расчетов?

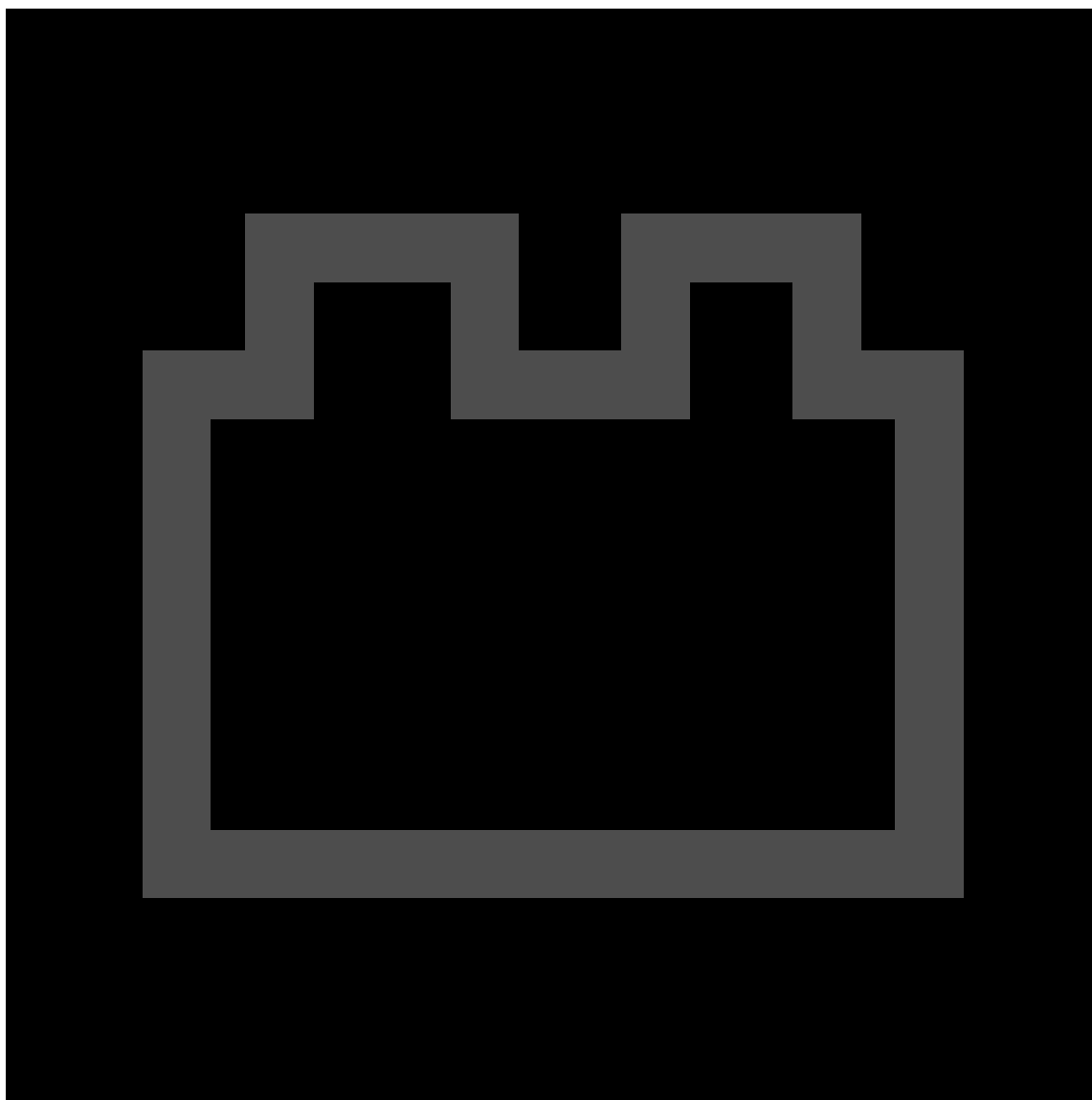


Рисунок 15 - Ответы на вопрос: как Вы оцениваете возможное законодательное ограничение наличных расчетов?

Более половины респондентов в ДФО (71%) считают, что законодательное ограничение наличных расчетов может повысить ресурсы и доходы банковского сектора. Задачи, способствовать решению которых призван запрет на совершение расчетов наличными деньгами по определенным сделкам, в целом ясны: упрощение налогового администрирования, противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, содействие исполнению иных функций государства в финансово-фискальной сфере.

«Это не сработает, слишком велик круг лиц, заинтересованных в сохранении наличного оборота (коррупция, уход от налогов, услуги по обналичке)» — 29% и «Это не сработает, население инертно и привыкло к наличным деньгам» — 29%.

Введение данного механизма целесообразно лишь в том случае, если он окажется достаточно эффективным для достижения поставленных задач, с одной стороны, и не создаст существенных дополнительных издержек и рисков для граждан — с другой. Хотелось бы обратить внимание на ряд практических препятствий как юридического, так и социально-экономического характера, которые могут полностью или частично подорвать положительный эффект предполагаемой новеллы.

Во-первых, в отсутствие многолетней практики использования безналичных денежных средств гражданами и высокого уровня доверия к банковской системе в целом новое правило может восприниматься как неоправданно серьезное вмешательство в вопросы личных финансов. В государствах, где даже крупные счета в ресторане не запрещено, но не принято оплачивать наличными деньгами, подобная мера действительно могла бы восприниматься прежде всего, как борьба с нечасто встречающимися злоупотреблениями. Принимая во внимание распространенность расчетов денежными средствами в России, можно предположить, что реакция на нее будет иной.

Результатом введения запрета, вероятно, станет лишь «совершенствование» существующих схем расчетов по крупным сделкам, заключаемым гражданами. Так, в частности, могут получить новую причину для развития и укрепления широко известные схемы, построенные на занижении сумм сделок при покупке автомобилей, жилья, иного ценного имущества. Не исключено также формирование новых псевдорасчетных механизмов в дополнение к существующим механизмам расчетов при помощи банковской ячейки или внесении наличных на счет в банке лишь для платежа по сделке с их немедленным снятием после передачи имущества. Во-вторых, необходимо учесть, насколько банковский сектор готов обслуживать расчеты, выполняемые сегодня в наличной форме, обеспечив сопоставимые доступность, стоимость и надежность. Для наиболее развитых регионов инициатива по ограничению расчетов в наличной форме может привести к возможному увеличению цены сделки в связи с необходимостью уплаты комиссий банку за перевод денежных средств. В малодоступных регионах России эта инициатива может в принципе подорвать или существенно усложнить возможность распоряжаться имуществом ввиду удаленности офиса кредитной организации.

На рисунке 16 представлены ответы респондентов на вопрос: какая из перечисленных мер в наибольшей степени будет стимулировать расширение долгосрочных банковских сбережений физических лиц?

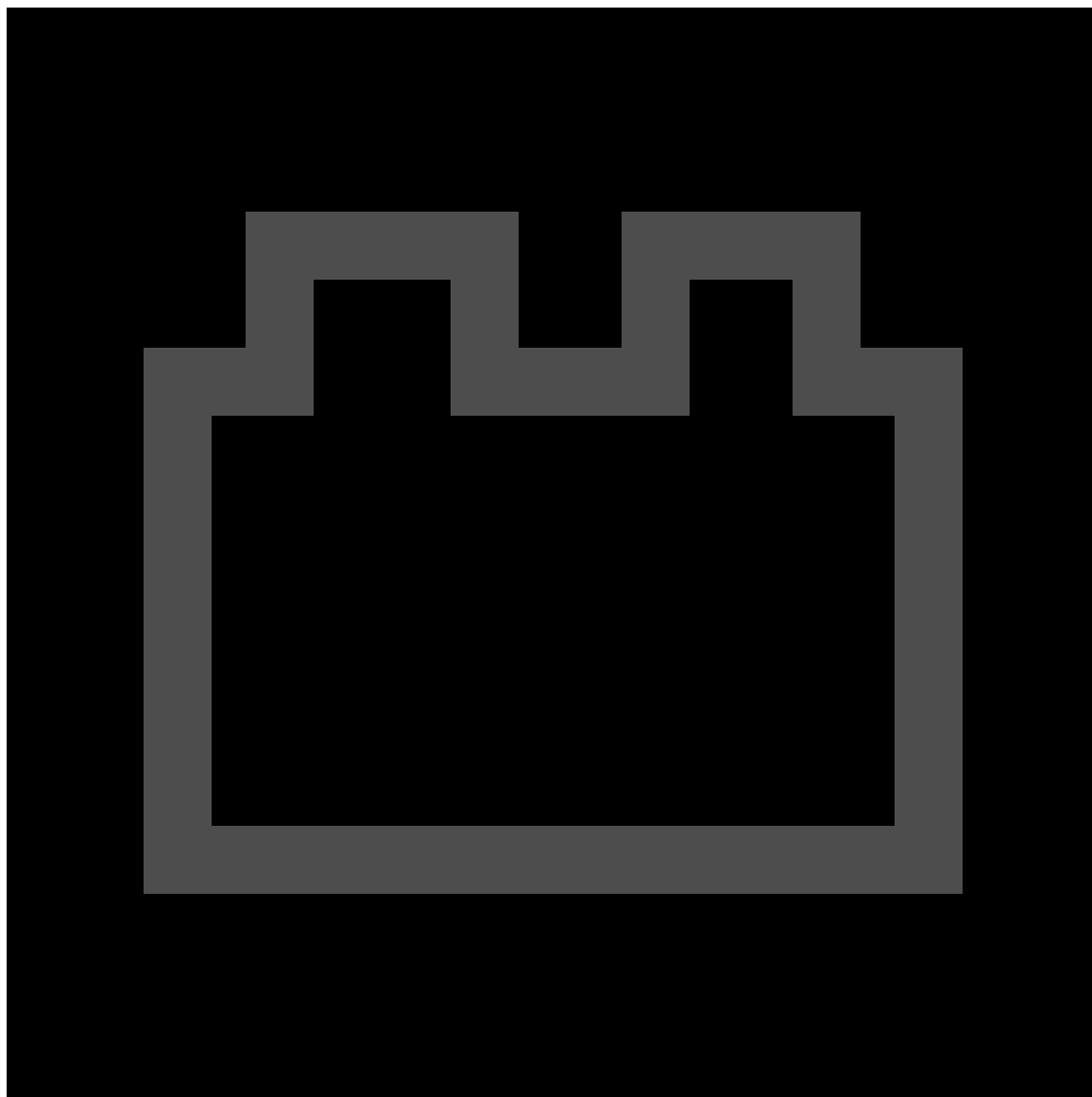


Рисунок 16 - Ответы на вопрос: какая из перечисленных мер в наибольшей степени будет стимулировать расширение долгосрочных банковских сбережений физических лиц?

57% респондентов ДФО видят решение проблемы в увеличении процентной ставки по вкладам физических лиц. Вместе с увеличением государственного обеспечения депозита повышение доходности будет положительно сказываться на динамике вкладов населения. При этом стоит помнить, что эта мера скажется на стоимости кредита, что может отпугнуть потенциальных заемщиков.

На рисунке 17 представлены ответы респондентов на вопрос: какие уроки/выводы получили региональные банки от кризиса 2008-2010?

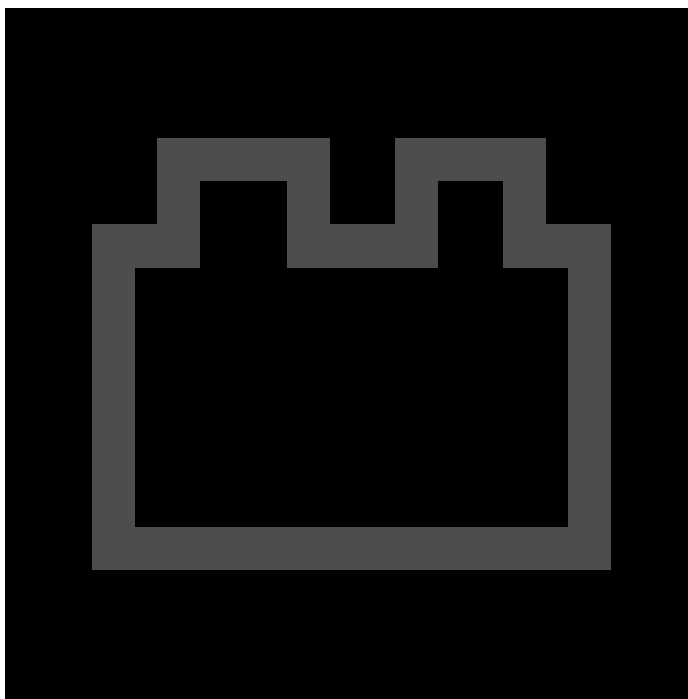


Рисунок 17 - Ответы на вопрос: какие уроки/выводы получили региональные банки от кризиса 2008-2010?

57% респондентов ДФО считают главным выводом, сформировавшимся от кризиса 2008-2010 годов — необходимость диверсификации источников фондирования. Кризис обострил вопрос диверсификации и разветвления ресурсной базы для всех российских банков. Большинство банков с помощью увеличения количества источников фондирования пытаются минимизировать риски. Сейчас те кредитные организации, которые в основном фондировались за счет вкладов населения ищут дополнительные возможности на долговых рынках и рынке межбанковского кредитования. Средние банки должны диверсифицировать источники фондирования, но заниматься классическим, понятным бизнесом. Некрупный банк хорош тем, что гигантских клиентов у него, как правило, нет. Это означает, что кредитная организация обладает меньшей степенью зависимости от отдельных клиентов и подвержена меньшим рискам. При наличии развитой сети у банка есть необходимый территориальный охват и удобная структура для решения локальных задач в отдельных регионах. В совокупности эти особенности делают средний банк эффективной и очень устойчивой организацией.

43% голосов — «Более консервативная кредитная политика, в частности строгая оценка рисков». Этот урок следует из того, что банки сильно пострадали от недобросовестных заемщиков и от недостаточной оценки кредитных рисков. А

недостаточная консервативность банков по всему миру вызвала наибольшую критику мирового сообщества и считается одной из основных причин, повлекших за собой кризис.

71% опрошенных считают главным уроком этого кризиса — «Необходимость снижения концентрации рисков на одного заемщика». Для того чтобы обезопасить себя от невозврата, банки чаще всего требуют от заемщиков залог. Им могут быть товары на складе, автотранспорт, ценные бумаги, недвижимость. Помимо залога, существует практика подтверждать платежеспособность предприятия гарантиями (поручительствами) учредителей.

На рисунке 18 представлены ответы респондентов на вопрос: как современные информационные технологии (ИТ) влияют на деятельность региональных банков?

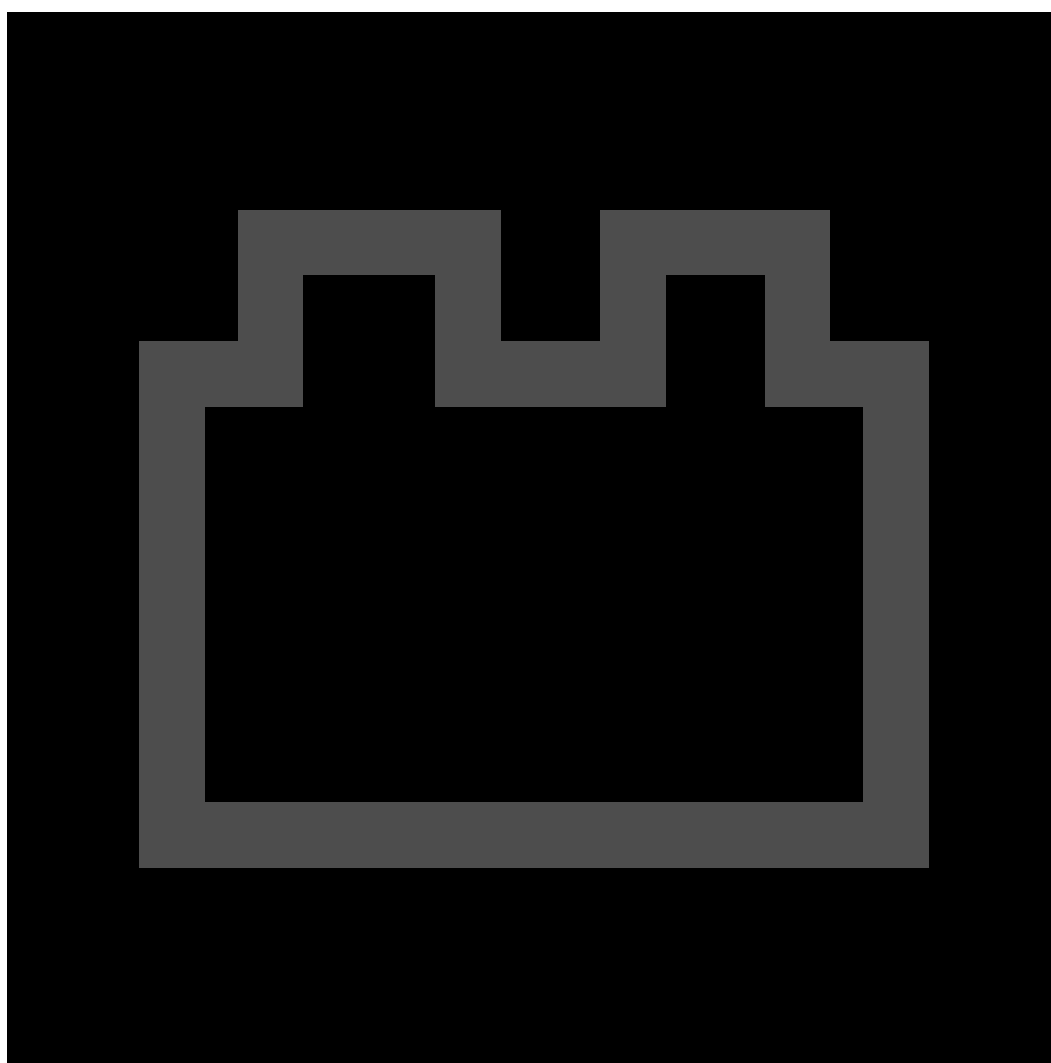


Рисунок 18 - Ответы на вопрос: как современные информационные технологии (ИТ) влияют на деятельность региональных банков?

57% респондентов ДФО уверены в том, что банки нуждаются в ИТ для повышения эффективности своей деятельности, и внедряют их в свою систему.

На рисунке 19 представлены ответы респондентов на вопрос: как отличается структура доходов регионального банка от аналогичной структуры крупного банка?

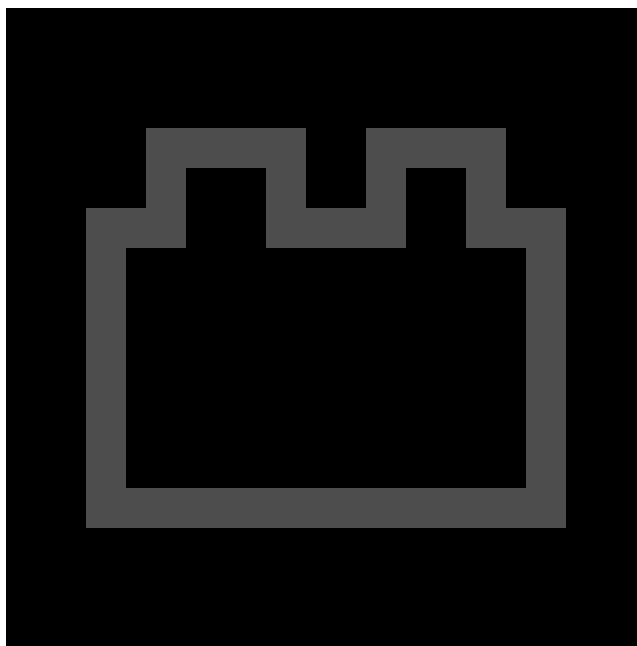


Рисунок 19 - Ответы на вопрос: как отличается структура доходов регионального банка от аналогичной структуры крупного банка?

Среди опрошенных 86% считают, что у региональных банков преобладают процентные доходы, а именно доходы от платного размещения собственных средств банка и привлеченных средств. Это доходы от предоставления кредитов клиентам или от размещения временно свободных денежных средств на межбанковском рынке, процентные доходы от вложений в долговые обязательства. Все виды перечисленных процентных доходов формируются посредством предоставления денежных средств во временное пользование и приносят доход в виде процентов на вложенную сумму. В последние несколько лет у основной части российских банков процентные доходы составляют более 80 процентов общего объема доходов. Процентные доходы по кредитам относятся к группе стабильных источников доходов банка.

14% опрошенных считают, что у банков преобладают комиссионные доходы. Самые распространенные банковские комиссии, которые платят клиенты банков-физлица — кредитные. Сегодня перечень классических ссудных комиссий формируют сборы за погашение займа через кассу банка, снятие наличных в банкоматах сторонних кредитных организаций, перечисление денег на ссудный счет, SMS-информирование, страхование (имущества, жизни). Эти комиссии достигают 1,5–3% от суммы кредита. Комиссионный доход для банков является доходом повышенной надежности, как правило, гораздо меньше подверженным кризисным явлениям в отличие от процентного дохода.

2 Отношения региональных банков ДФО с корпоративными клиентами

На рисунке 20 представлены ответы респондентов на вопрос: основная часть корпоративных клиентов это

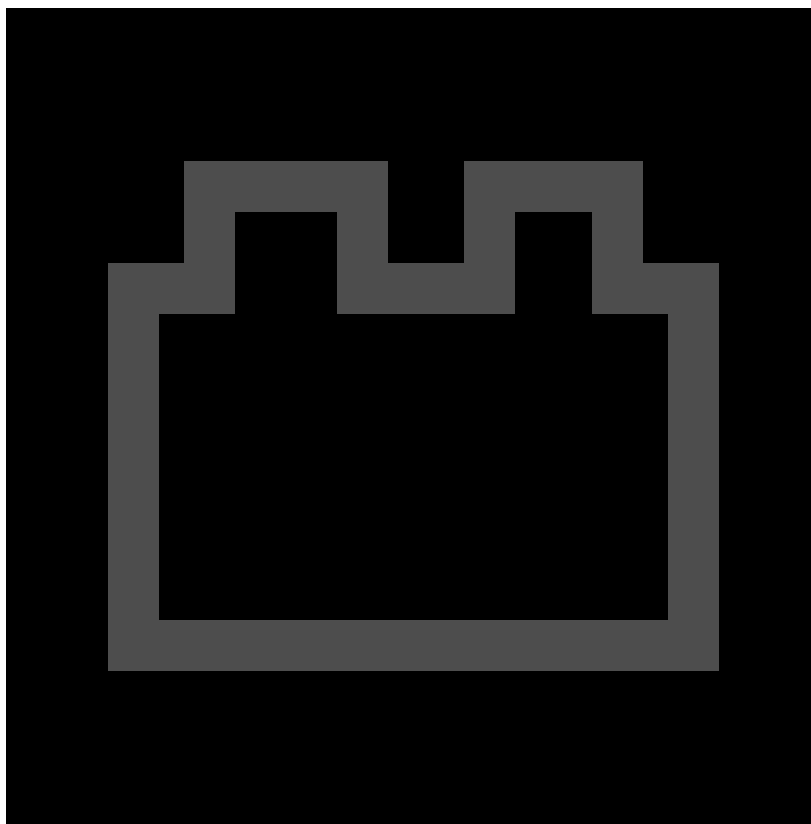


Рисунок 20 - Ответы на вопрос: основная часть корпоративных клиентов это

100% опрошенных выбрали малый и средний бизнес в домашнем регионе в качестве основных корпоративных клиентов, что является достаточно хорошим индикатором для экономической конъюнктуры в целом. Представители малого и среднего бизнеса, вероятнее всего, обслуживаются в местных банках, а не в подразделениях федеральных банков. Российский малый и средний бизнес, прошедший фазу кризиса, сейчас остро нуждается в кредитах. Именно поэтому региональные банки нацелены на работу именно с малым бизнесом, которому они предлагают более удобное и качественное функциональное обслуживание.

На рисунке 21 представлены ответы на вопрос: перечислите наиболее перспективные направления развития корпоративного бизнеса для регионального банка

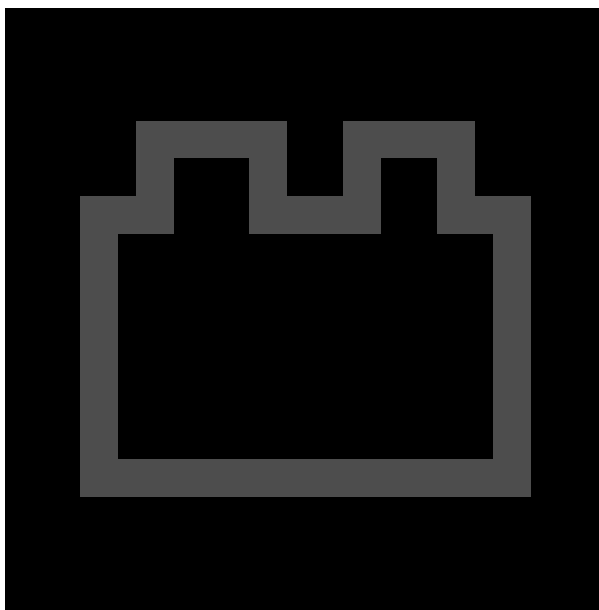


Рисунок 21 - Ответы на вопрос: перечислите наиболее перспективные направления развития корпоративного бизнеса для регионального банка

Главными направлениями развития корпоративного бизнеса респонденты ДФО видят расчетное обслуживание и кредитование.

29% опрошенных проголосовали за краткосрочное кредитование.

На рисунке 22 представлены ответы респондентов на вопрос: основные цели займов у корпоративных клиентов

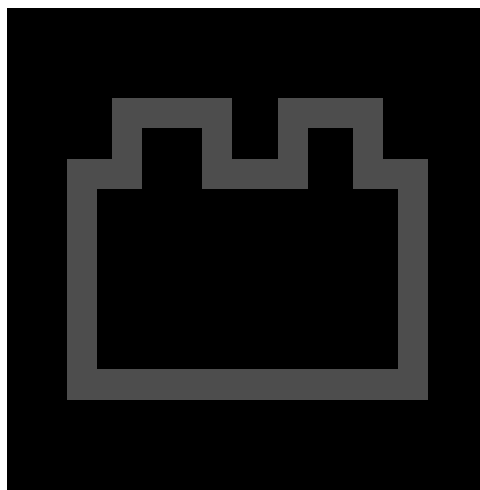


Рисунок 22 - Ответы на вопрос: основные цели займов у корпоративных клиентов

Часть респондентов (29%) назвали основной целью займов «Инвестиции в модернизацию существующих производств», что отражает довольно высокую инвестиционную активность.

В то же время ответ «Инвестиции в создание новых производств» набрал 14%. Основной причиной этого является высокая степень риска, а также неоднозначность для банка целесообразности вложения в новый бизнес. Банку при анализе и принятии решения в отношении небольшого предпринимательского проекта требуется административный ресурс аналогичный оценке крупного проекта. Как правило, эти доводы также сопровождаются отсутствием залога, непрозрачностью отчетности и недостатками бизнес-плана. Некоторые банки считают, что финансированием start-up должны заниматься венчурные компании. С другой стороны, дальнейшему развитию инвестиционной деятельности бизнеса в регионе препятствует текущее состояние экономики и проблемы, сложившиеся в банковском секторе РФ, в том числе и отсутствие у банков ресурсов для кредитования на длительной основе.

На рисунке 23 представлены ответы респондентов на вопрос: назовите основные причины ухудшения качества корпоративного кредитного портфеля

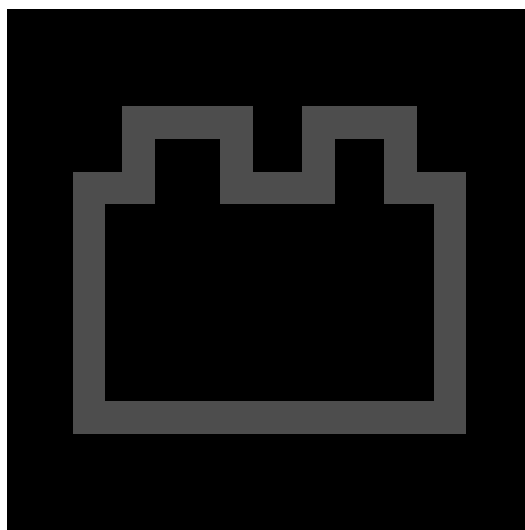


Рисунок 23 - Ответы на вопрос: назовите основные причины ухудшения качества корпоративного кредитного портфеля

Подавляющая часть голосов (100%) пришлась на ответ «Ухудшение финансового состояния заемщика». 14% респондентов посчитали необходимым отметить также рост процентных ставок. В целом ухудшение финансового состояния приводит к увеличению рисков несвоевременного погашения кредитов, просрочек. Увеличение рисков приводит к необходимости более тщательного контроля за клиентами, поскольку просрочки могут сказаться на показателях ликвидности банка, и возможным санкциям со стороны Центрального банка. Появление таких ответов связано как со сложившейся ситуацией на рынке в целом, так и с внутренними проблемами региональных кредитных организаций. С одной стороны, непрозрачность малого и среднего бизнеса продолжает оставаться одной из основных блокирующих причин при принятии кредитного решения. На рынке не так много

надежных предприятий, которые не используют «серые схемы», обеспечены надежным залогом, устойчивых к изменению экономической ситуации. С другой стороны, к такому результату может привести неадекватная оценка кредитоспособности заемщика. Региональные кредитные институты не располагают достаточной компетенцией для проведения оценки корпоративных клиентов, поэтому увеличивается число отказов. При этом крупные банки, применяющие систему скоринга, также часто отказывают в предоставлении кредита малому и среднему бизнесу, поскольку они не отвечают поставленным требованиям. Описанные факторы в целом оказали влияние на кредитные политики банков, сделав их более консервативными и сфокусированными на формировании качественного кредитного портфеля.

На рисунке 24 представлены ответы респондентов на вопрос: основные ограничения кредитования для клиентов среднего и малого бизнеса?

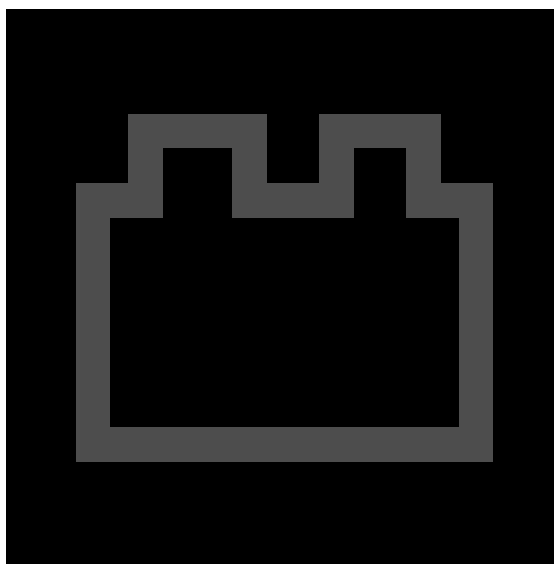


Рисунок 24 - Ответы на вопрос: основные ограничения кредитования для клиентов среднего и малого бизнеса?

Главной ограничениями кредитования малого и среднего бизнеса были названы требования к финансовому состоянию заемщика (86%). В настоящее время имеет место ухудшение финансового состояния многих заемщиков, приводящее к тому, что кредитные организации начинают их более тщательно отбирать. Довольно существенной является теневая сторона бизнеса, и на основании официальной финансовой отчетности банк не всегда в состоянии адекватно оценить свои риски. Поскольку существующие в региональных банках системы оценки кредитоспособности заемщиков не позволяют качественно оценить возможные риски, то они вынуждены требовать залогов для обеспечения возврата средств в случае банкротства заемщика. Как правило, малые и средние предприятия не имеют достаточных материальных активов кроме оборотных

средств, которые в качестве залога, как правило, не подходят. Не выполняя требования о залоге, они не могут взять кредит. Малые и средние компании на этапе начала операционной деятельности, а также в течение 1-2 двух лет могут быть убыточными, что вынуждает кредитную организацию по формальным признакам либо отказывать в выдаче кредита (из-за необходимости формировать существенные резервы по этим кредитам), либо предложить предельно высокие ставки, учитывающие возможные риски. Таким образом, получается, что банковские институты кредитуют только при стабильном финансовом состоянии или требуют залог, которого у малых и средних заемщиков нет. В такой ситуации без дополнительной поддержки, например, со стороны государства, малый и средний бизнес не сможет получать средства для своего развития.

57% опрошенных также видят препятствие для кредитования малого и среднего бизнеса в высоких процентных ставках. При этом необходимо говорить, что кредитные ресурсы не настолько доступны для субъектов малого и среднего бизнеса, как это фактически требуется. Проекты малого бизнеса часто сопровождаются высокой степенью риска, что вынуждает банки устанавливать достаточно высокие процентные ставки. Здесь опять на передний план выступает проблема качественной оценки кредитного риска. Особенно это относится к кредитованию инновационных проектов, конечному результату которых еще только предстоит процесс коммерциализации.

На рисунке 25 представлены ответы респондентов на вопрос: каким образом тренды развития малого бизнеса влияют на деятельность региональных банков?

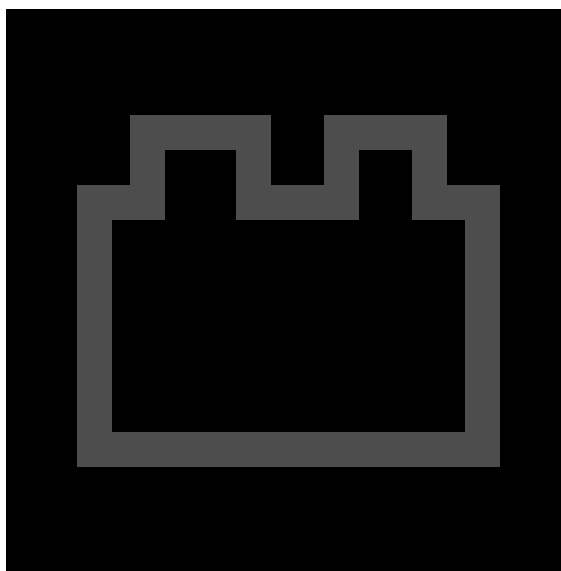


Рисунок 25 - Ответы на вопрос: каким образом тренды развития малого бизнеса влияют на деятельность региональных банков?

На основе ответов респондентов можно сделать вывод о том, что малый и средний бизнес и региональные банки тесно взаимосвязаны. Неудивительно, что 71% опрошенных

выбрали вариант «Представители малого бизнеса становятся ключевыми заемщиками региональных банков». Интерес крупных банковских институтов к малому и среднему бизнесу идет волнообразно: то они выделяют ресурсы на это направление, то переориентируются на крупный бизнес. Более того, если крупные банки и соглашаются работать с малым и средним бизнесом, то условия, которые они предоставляют, хуже, чем в региональных. Региональные кредитные организации в целом не могут сотрудничать с крупным бизнесом, поскольку не располагают достаточными ресурсами и не предоставляют широкий пакет услуг. Для предпринимателей в регионе они являются более надежными партнерами, лучше знают своих заемщиков и могут предложить им лучшие условия.

3 Отношения региональных банков ДФО с розничными клиентами

На рисунке 26 представлены ответы респондентов на вопрос: какие виды розничного кредитования будут наиболее перспективными для регионального банка в среднесрочной перспективе?

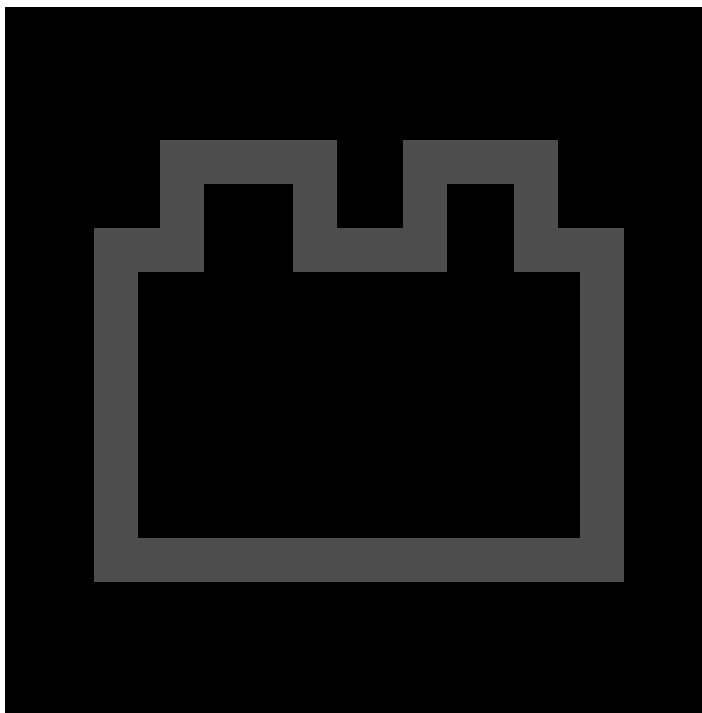


Рисунок 26 - Ответы на вопрос: какие виды розничного кредитования будут наиболее перспективными для регионального банка в среднесрочной перспективе?

В ДФО, по мнению 71% опрошенных, наиболее перспективным видом розничного кредитования для регионального банка в среднесрочной перспективе будут потребительские кредиты. По большому счету, любой кредит, предоставляемый банком физическому лицу, может рассматриваться в качестве потребительского, поскольку целью получения кредитуемых средств является удовлетворение заемщиком своих потребительских потребностей. В зависимости от своих желаний и возможностей заемщик может использовать полученные средства на покупку огромного особняка или скромного кухонного гарнитура, автомобиля или ноутбука, а также на приобретение целого спектра платных услуг: строительно-ремонтных, образовательных, туристических, медицинских и т. д.

29% опрошенных считают, что автокредиты являются наиболее перспективным видом розничного кредитования для региональных банков в среднесрочной перспективе. С помощью банковского кредита можно приобрести новый или подержанный автомобиль в автосалоне или купить б/у машину в кредит у частного лица. Существует возможность приобрести авто в рассрочку или под залог уже имеющегося автомобиля. Некоторые банки

предлагают также льготные автокредиты для специальных категорий заемщиков, например, для работников бюджетной сферы. Сюда же можно отнести и автокредит для пенсионеров. Наиболее доступны сегодня автокредиты в Москве, где сосредоточено наибольшее число участников рынка, а также представлен огромный выбор автосалонов и автодилеров, с которыми сотрудничают банки. Однако, и в ДФО рынок автокредитования развивается достаточно активно: взять кредит на машину можно как в местных точках присутствия крупных кредитных организаций, так и по программам региональных банков. Список банков, предлагающих потребительский кредит на авто, постоянно растет.

Рефинансируемое ипотечное кредитование — 43% голосов. Рефинансирование ипотеки — услуга для тех, у кого на данный момент уже есть действующая ипотека на квартиру в новостройке или на вторичном рынке, дом, коттедж, таунхаус или другую жилую недвижимость. Данный вид ипотечного кредитования предполагает переоформление ипотеки на более выгодных условиях в другом банке. Потребность в перекредитовании может возникнуть по разным причинам. Например, заемщика не устраивает размер ставки ежемесячного платежа, срок или другие условия ипотеки. Благодаря программам рефинансирования заемщик может сменить неподходящие условия на более комфортные и к тому же существенно сэкономить на переплате по кредиту.

На рисунке 27 представлены ответы респондентов на вопрос: основные ограничения кредитования для населения

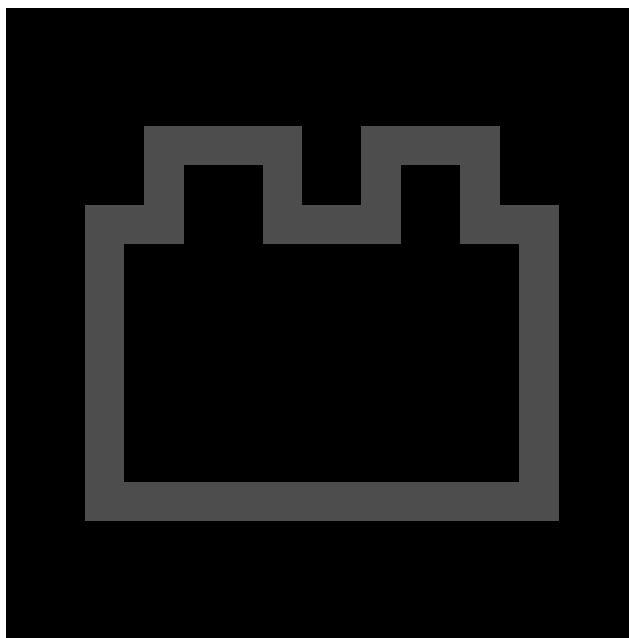


Рисунок 27 - Ответы на вопрос: основные ограничения кредитования для населения

71% респондентов считает, что основными ограничениями кредитования для населения являются требования к уровню доходов. Естественно, требования к уровню

доходов являются основным ограничением, так как платежеспособность заемщика зависит от уровня его доходов. Если уровень дохода клиента невысок, и не позволяет даже выплачивать ежемесячную плату, то такому клиенту банк вряд ли выдаст кредит. Наоборот, если доход клиента очень высок, то это позволяет ему брать кредит на более высокие суммы.

На рисунке 28 представлены ответы респондентов на вопрос: основные ограничения развития безналичных платежей (по платежным картам)

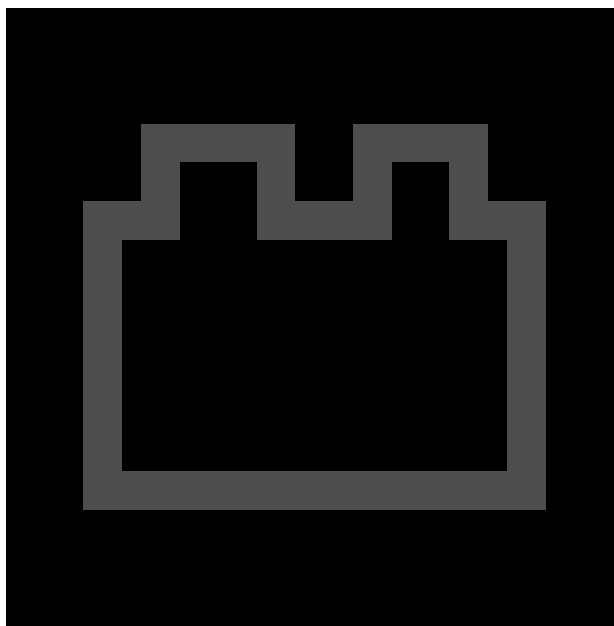


Рисунок 28 - Ответы на вопрос: основные ограничения развития безналичных платежей (по платежным картам)

43% опрошенных считают основным ограничением «Риски недобросовестных действий лиц». При работе с платежными картами возникает риск недобросовестных действий третьих лиц. Для того, чтобы обезопасить себя, нужно соблюдать определенные требования: не сообщать пароль от своей карты посторонним людям, не отдавать в чужие руки свою карту, пользоваться только банкоматами в проверенных местах и др. Соблюдая все требования по безопасности, риск потери денежных средств можно свести к минимуму, но нельзя сделать равным нулю. Это как раз и является ограничением для развития безналичных платежей по мнению опрошенных.

Столько же считает, что основным ограничением развития безналичных платежей (по платежным картам) является высокий уровень доверия к наличным деньгам. Многие люди уже перешли на безналичную оплату счетов, на безналичные переводы денег и оплату покупок. Безналичные деньги сейчас окружают нас везде в повседневной жизни. Мнение респондентов является объективным. Доверие к безналичным денежным средствам с каждым годом растет.

«Низкая развитость инфраструктуры (количество POS-терминалов)» — 57%. Одним из ограничений, сдерживающих развитие безналичных платежей, является низкая развитость инфраструктуры. Но оно не является серьезным, потому что сейчас все безналичные платежи постепенно «уходят» в интернет. Сейчас для того чтобы перевести деньги кому-нибудь на карту, оплатить услуги ЖКХ, сотовой связи, интернета и многие другие не нужно идти к POS -терминалу. Многие операции можно выполнить через интернет. ОАО «АЛЬФА-БАНК» предлагает сервис «Альфа-клик», ОАО «Сбербанк России» — «Сбербанк Онлайн», достаточно лишь иметь карту и доступ в интернет.

На рисунке 29 представлены ответы респондентов на вопрос: какие меры могут обеспечить устойчивость депозитной базы частных лиц в банковском секторе?

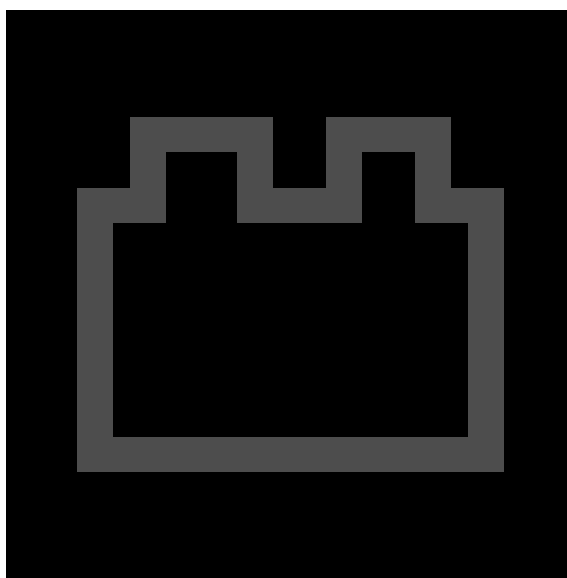


Рисунок 29 - Ответы на вопрос: какие меры могут обеспечить устойчивость депозитной базы частных лиц в банковском секторе?

На рисунке 30 представлены ответы респондентов на вопрос: какой из механизмов разрешения конфликтов с розничным клиентом предпочтителен для регионального банка?

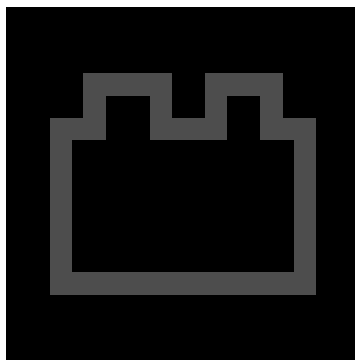


Рисунок 30 - Ответы на вопрос: какой из механизмов разрешения конфликтов с розничным клиентом предпочтителен для регионального банка?

По оценке 100% респондентов, соглашение с заемщиком является основным инструментом решения конфликтов. Данный процесс наименее затратен как для банка, так

и для самого клиента в связи с отсутствием необходимости переложения части издержек на услуги коллекторских агентств и несения судебных расходов. Более того, судебные разбирательства могут затягиваться на неопределенный срок, а их исход может зависеть от многих моментов, в связи с чем управление рисками по данному направлению для банка затрудняется еще больше.

На рисунке 31 представлены ответы респондентов на вопрос: какое направление работы в рамках обеспечения защиты прав потребителей банковских услуг наиболее актуально в краткосрочной перспективе?

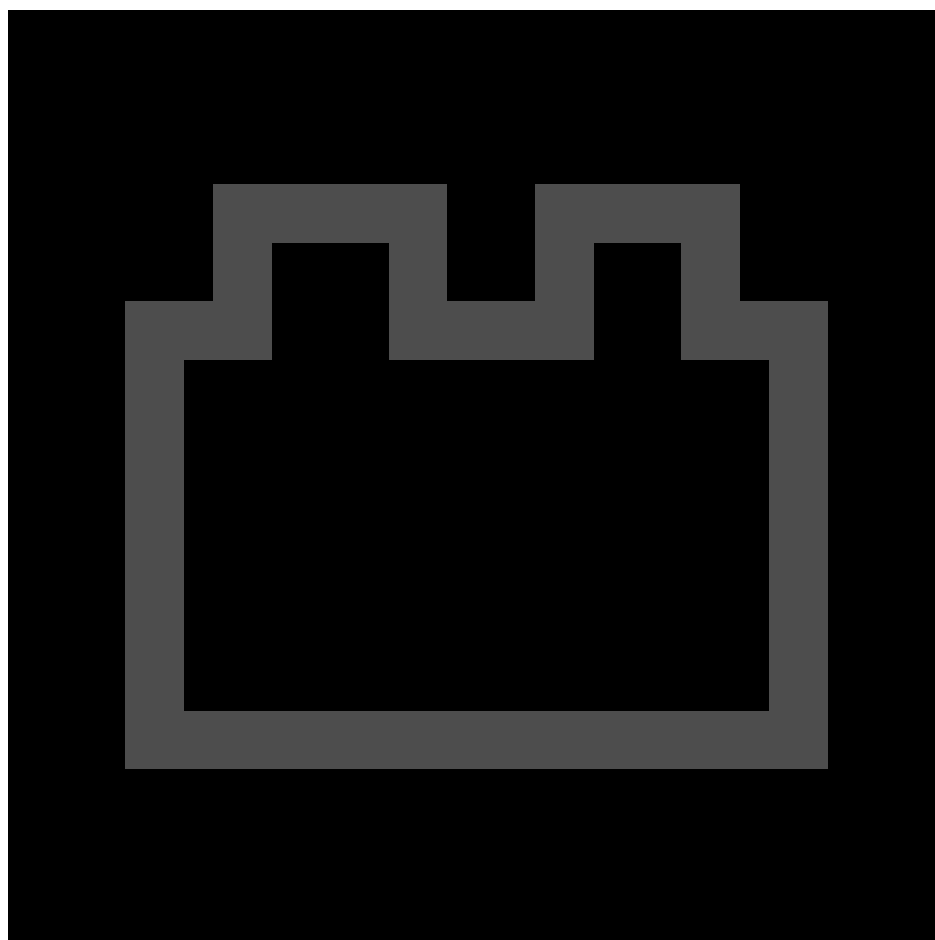


Рисунок 31 - Ответы на вопрос: какое направление работы в рамках обеспечения защиты прав потребителей банковских услуг наиболее актуально в краткосрочной перспективе?

Абсолютное число голосов пришлось на повышение финансовой грамотности населения (100%). Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты. Стоит отметить, что от

общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом. Поэтому разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения — важное направление государственной политики во многих развитых странах. Высокий уровень осведомленности жителей в области финансов способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка. В России финансовая грамотность находится на низком уровне. Лишь небольшая часть граждан ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами. Впервые эту проблему в России стали обсуждать в 2006 году на встрече в Санкт-Петербурге министров финансов G8, после чего меры по формированию финансовой грамотности в стране нашли отражение в целом ряде документов президента и правительства РФ. Например, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года повышение финансовой грамотности обозначено в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса. В Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года оно рассматривается в качестве важного фактора развития финансового рынка в России. Министерство финансов РФ совместно с рядом федеральных органов исполнительной власти и при участии Всемирного банка ведет разработку программы повышения финансовой грамотности населения. Программа рассчитана на пять лет и на первом этапе будет реализовываться в нескольких российских регионах. Она будет включать в себя подготовку конкретных учебных программ и продуктов, совершенствование законодательства в сфере финансовых услуг и прав потребителей. Также данный проект должен по возможности объединить, обеспечить координацию уже реализуемых и готовящихся к запуску на разных уровнях программ и инициатив в сфере финансовой грамотности. Общий объем затрат составляет 110 млн. долларов. Основная часть (80%) будет финансироваться из федерального бюджета, оставшаяся — за счет средств Всемирного банка. На сегодняшний день по-прежнему большинство россиян получают теоретические знания в области финансов самостоятельно, посредством специализированных интернет-сайтов, телепередач, литературы, новостей, посещая курсы и тренинги, а опыт приобретают на собственных ошибках.

3 Межбанковские отношения в ДФО

На рисунке 32 представлены ответы респондентов на вопрос: основные направления работы банка на внутреннем межбанковском рынке

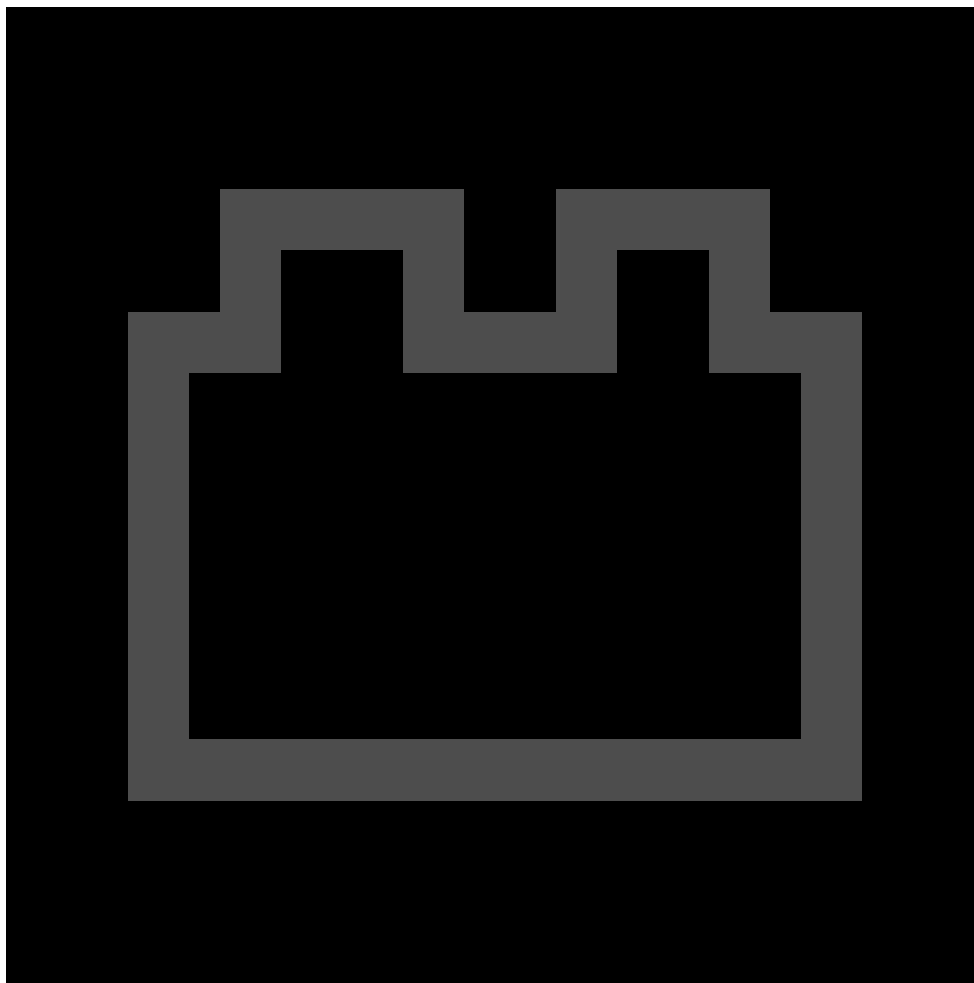


Рисунок 32 - Ответы на вопрос: основные направления работы банка на внутреннем межбанковском рынке

Более половины опрошенных (57%) считают основным направлением на внутреннем межбанковском рынке является предоставление краткосрочной ликвидности. Межбанковский механизм является основным источником заемных кредитных ресурсов коммерческих банков, источником средств для поддержания платежеспособности баланса и обеспечения бесперебойности выполнения обязательств. Привлечение межбанковского кредита осуществляется либо самостоятельно банками путем прямых переговоров, либо через финансовых посредников. Если банки сами договариваются о межбанковском кредите, то их отношения оформляются специальными договорами, которые заключаются в основном на определенный срок. Привлечение ресурсов осуществляется также в виде централизованных кредитов. Кредиты Банка России предоставляются коммерческим банкам в порядке рефинансирования и на конкурсной основе.

На рисунке 33 представлены ответы респондентов на вопрос: если Вы знаете саратовский и петербургский опыт межбанковского кредитования (безакцептное списание), опишите релевантность использования этого опыта

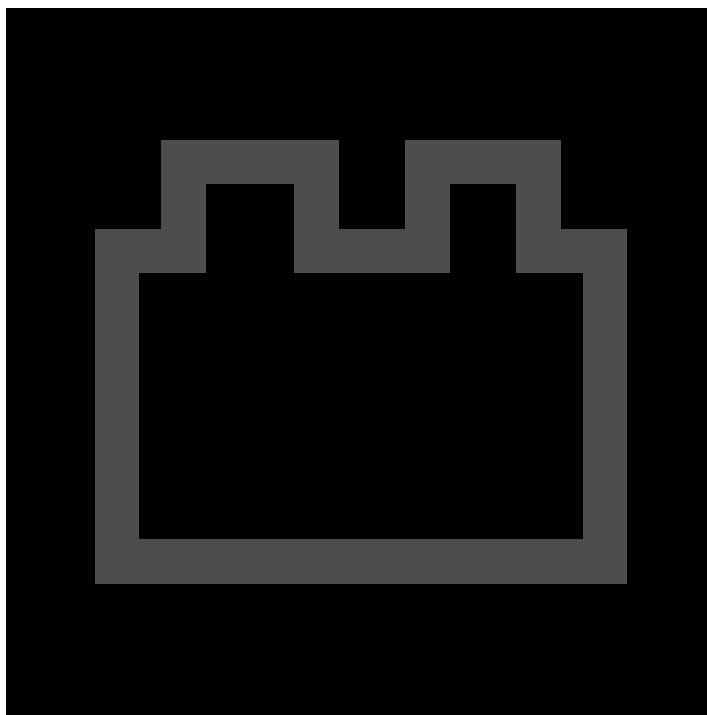


Рисунок 33 - Ответы на вопрос: если Вы знаете саратовский и петербургский опыт межбанковского кредитования (безакцептное списание), опишите релевантность использования этого опыта

Ключевыми трудностями при взаимодействии банков на межбанковском кредитном рынке являются риск невозврата средств и недоверие в банковском секторе. В связи с этим кредитные организации держат на своих корсчетах дополнительные денежные средства.

О подходе кредитных организаций к размещению временно-свободной ликвидности на рынке МБК свидетельствует внимание банков к ее размещению в инструменты Банка России.

Центр российского рынка МБК — в Москве, а региональные кредитные организации чаще заключают сделки с московскими кредитными организациями, нежели друг с другом. Целесообразно выделить регионы, где преобладают сделки по привлечению МБК, что доказывает недостаток ресурсов у региональных банков. Также присутствует и другая группа субъектов Российской Федерации со свободными ресурсами, в связи с чем они чаще размещают ресурсы на рынке МБК.

Для предупреждения негативных тенденций и серьезных колебаний ставок на межбанковском рынке была целесообразна разработка механизма для снижения банковских рисков. Примером такого механизма является саратовская региональная модель, действующая с 1999 г. в рамках Генерального соглашения «О сотрудничестве на рынке

межбанковских кредитов и депозитов».¹ Модель получила поддержку со стороны руководства Банка России и была рекомендована другим регионам для организации межрегионального взаимодействия при осуществлении банками сделок МБК. В 2004 г. была разработана межрегиональная модель, в основе которой следующие принципы: бесспорность списания денежных средств с корсчета банка-заемщика в случае неисполнения им обязательств по финансовой сделке; доступность информации о финансовом состоянии банков-контрагентов; оперативность согласования спроса и предложения на межбанковском кредитном рынке, получения информации о сложившихся параметрах сделок на рынке.

В субъектах между банками и ТУ Центрального Банка Российской Федерации заключаются генеральные соглашения о сотрудничестве на рынке межбанковских кредитов и депозитов с едиными условиями. Сторонами соглашения могут быть не только банки, но и их филиалы, зарегистрированные в других регионах. Между ТУ Банка России этих регионов действует Межрегиональное соглашение о координации действий и информационном обмене в рамках деятельности кредитных организаций на рынке межбанковских кредитов и депозитов. Во всех этих соглашениях предусмотрено заключение финансовых сделок по типовой форме договора, определен механизм обеспечения возвратности средств путем бесспорного списания с корсчета банка-должника, состав и порядок обмена информацией между банками- участниками и ТУ Банка России. Бесспорность списания средств с корреспондентского счета банка-заемщика в случае неисполнения им своих обязательств по финансовой сделке обеспечивается путем внесения соответствующего пункта в договор корреспондентского счета (субсчета) каждой кредитной организации, участвующей в данной модели, и оформлением банком-заемщиком на каждую межбанковскую сделку распоряжения о бесспорном списании денежных средств, которое направляется в подразделение расчетной сети Банка России.

При неисполнении банком-заемщиком своих обязательств по сделке подразделение расчетной сети Банка России, где открыт его корреспондентский счет, принимает к исполнению инкассовое поручение банка-кредитора на погашение обязательств по межбанковской сделке. При наличии таких гарантий возвратности межбанковского кредита банки, как правило, заключают сделки уже без залога.

Доступность информации о финансовом состоянии банков-контрагентов достигается благодаря публикации финансовой отчетности самостоятельных банков на сайте Банка России в сети Интернет и доведению территориальными учреждениями Банка России

¹ Губин С.В., Бирюкова Е.А. «Организация межбанковского кредитного рынка: саратовская модель», «Деньги и кредит», стр. 48-50, №6, 2008 г.

оборотных ведомостей по участвующим в модели филиалам иногородних банков, действующим на территории своего региона, до региональных кредитных организаций. Кроме того, каждый банк — участник модели при расчете лимита кредитования на своего потенциального контрагента вправе потребовать от него все необходимые документы, отражающие финансовое состояние, копии учредительных документов, карточки с образцами подписей и оттиска печати.

На рисунке 34 представлены ответы респондентов на вопрос: каковы ключевые направления повышения доступности банковских услуг в регионах?

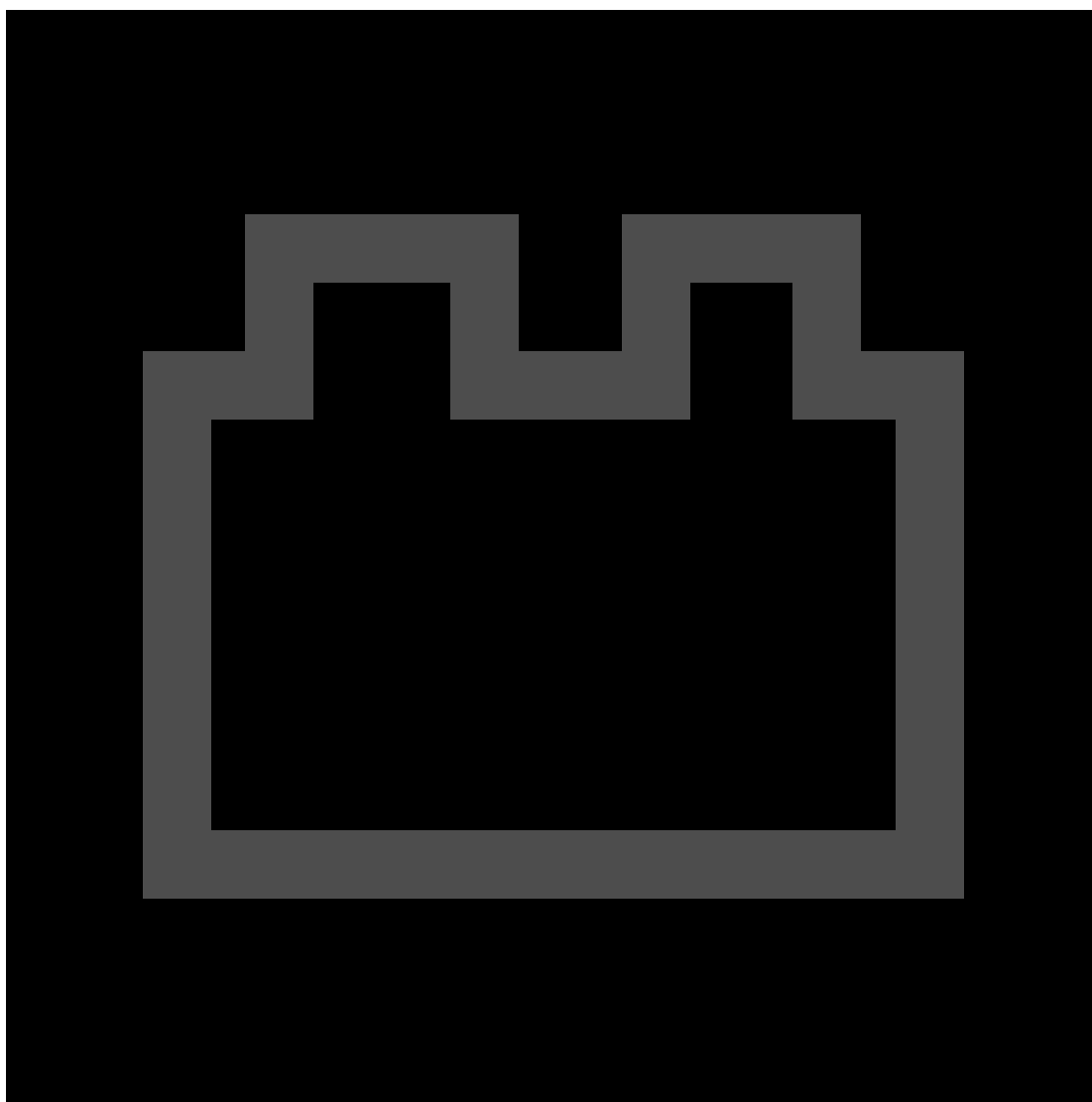


Рисунок 34 - Ответы на вопрос: каковы ключевые направления повышения доступности банковских услуг в регионах?

43% респондентов выбрали вариант «упрощение законодательства для предоставления клиентам преимущественно дистанционных банковских услуг». В этом их мнение совпадает с мнением представителей других федеральных округов. С одной

стороны, это позволит сделать банковские услуги еще более персонифицированными, направленными на конкретного клиента, с другой стороны, это позволит сократить издержки банка на их предоставление.

Создание нового типа банков — региональных/локальных банков получило поддержку только у 29% опрошенных. Это может быть связано с тем, что кредитные организации не хотят ограничивать масштабы своей деятельности одним регионом.

На рисунке 35 представлены ответы респондентов на вопрос: как Вы относитесь к созданию нового типа региональных/локальных банков (более мягкие регуляторные требования при ограничении действия лицензии одним регионом или федеральным округом)?

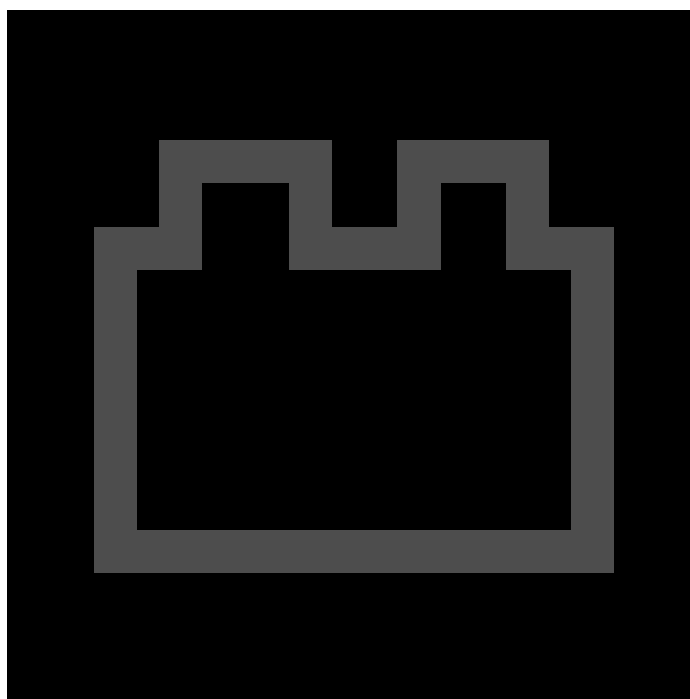


Рисунок 35 - Ответы на вопрос: как Вы относитесь к созданию нового типа региональных/локальных банков (более мягкие регуляторные требования при ограничении действия лицензии одним регионом или федеральным округом)?

4 Стратегия развития банков ДФО

На рисунке 36 представлены ответы респондентов на вопрос: какая стратегическая цель развития банка?

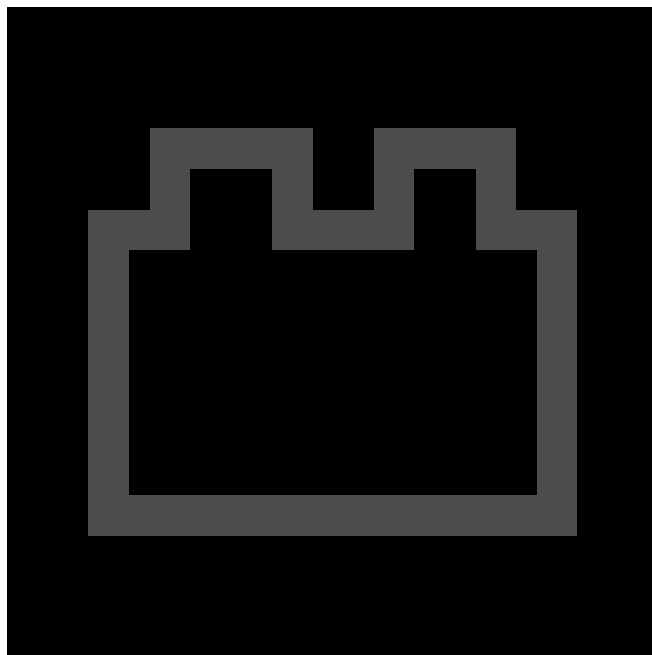


Рисунок 36 - Ответы на вопрос: какая стратегическая цель развития банка?

На рисунке 37 представлены ответы респондентов на вопрос: на какие основные источники прибыли банк ориентируется в среднесрочной перспективе?

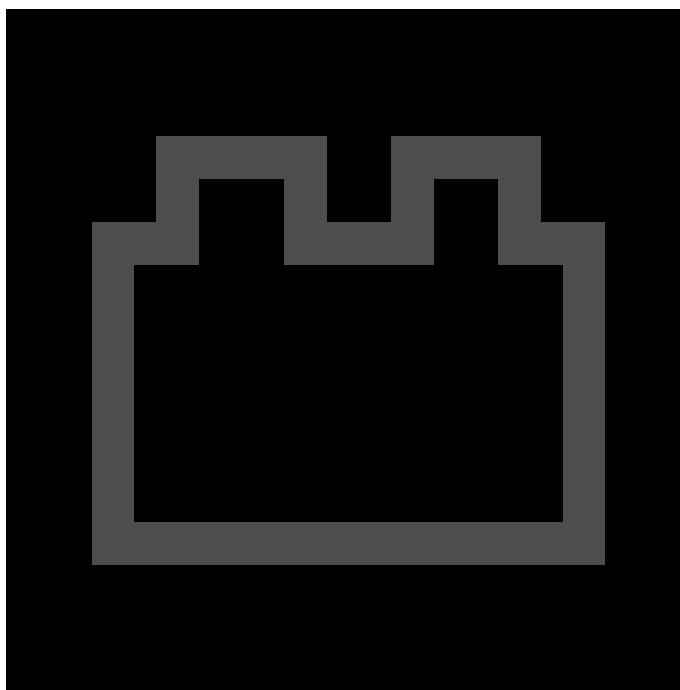


Рисунок 37 - Ответы на вопрос: на какие основные источники прибыли банк ориентируется в среднесрочной перспективе?

29% опрошенных считают, что банку следует ориентироваться в среднесрочной перспективе на такой источник прибыли, как увеличение комиссионных доходов. Конечно, это классический вариант. Банки должны стремиться к увеличению комиссионного дохода для устойчивости финансового состояния в целом, поэтому это одна из стратегических задач на ближайшие годы. Если брать за основу опыт западных коллег, в частности швейцарских банков, комиссионный доход которых в структуре доходов составляет порядка 60 — 70%. В связи с этим следует вводить новые комиссионные продукты, такие как таможенные карты и иные различные продукты, связанные с пластиковыми картами, управление капиталом, инкассацию, создание блока private banking. Модернизация системы дистанционного банковского обслуживания позволит значительно увеличить клиентскую базу, одновременно не повышая расходы на дополнительные рабочие места.

«Повышение чистого процентного дохода» — 100% голосов. Для того, чтобы вычислить финансовый результат кредитной организации из всех доходов, полученных банком, вычитаются все расходы, которые он осуществил. Основные составляющие финансового результата — чистый процентный и чистый операционный доход. Кроме того, в расчет финансового результата учитываются и другие возможные доходы и расходы банка. Под чистым процентным доходом подразумевается разница всех процентных доходов банка по размещенным ссудам (включая процентные доходы по вложениям в облигации и векселя) и всех процентных расходов банка по привлеченным кредитам, депозитам, средствам на счетах клиентов и выпущенным векселям и облигациям. Следовательно, банку нужно увеличивать процентные доходы по вложениям и уменьшать процентные расходы.

«Оптимизация издержек» — 43%. Наиболее оптимальным способом сокращения издержек, который не оказывает негативного влияния ни на уровень обслуживания клиентов, ни на отчетность, в том числе на материально-техническое обеспечение, является оптимизация внутренних расходов. Использование более дешевой бумаги для принтеров никак не скажется на рабочем процессе, но в масштабах всего банка может помочь сэкономить весьма значительные суммы. И это только бумага для принтеров, а ведь оптимизировать можно и логистику, и взаимоотношения с поставщиками, которые становятся куда более «гибкими» и готовы идти на скидки. Помимо уже перечисленных направлений можно создавать резервы на случай резкого увеличения цены на расходные материалы или перебоев в обеспечении резервов на складе: бумаги, других часто используемых товарно-материальных ценностей.

На рисунке 38 представлены ответы респондентов на вопрос: какова ожидаемая структура доходов региональных банков?

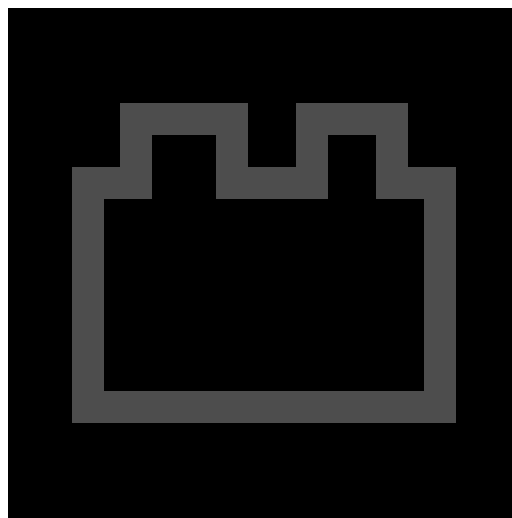


Рисунок 38 - Ответы на вопрос: какова ожидаемая структура доходов региональных банков?

Большинство опрошенных в ДФО (57%) считают, что наиболее ожидаемая структура доходов региональных банков будет пропорциональной. Эта структура является наиболее оптимальной и совмещает в себе преимущества процентного дохода и комиссионного. Чтобы подробнее узнать об этих видах дохода необходимо изучить их по отдельности.

На рисунке 39 представлены ответы респондентов на вопрос: как изменится уровень доходности ROE к 2021 году?

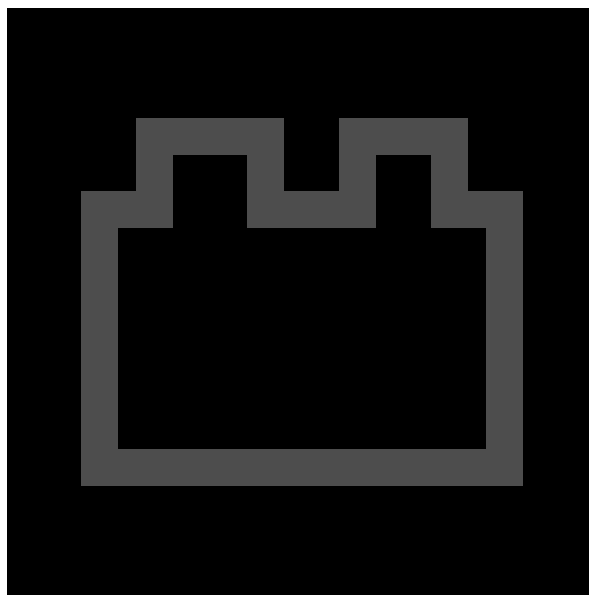


Рисунок 39 - Ответы на вопрос: как изменится уровень доходности ROE к 2021 году?

На рисунке 40 представлены ответы респондентов на вопрос: какие сегменты кредитного рынка будут наиболее перспективными в среднесрочной перспективе?

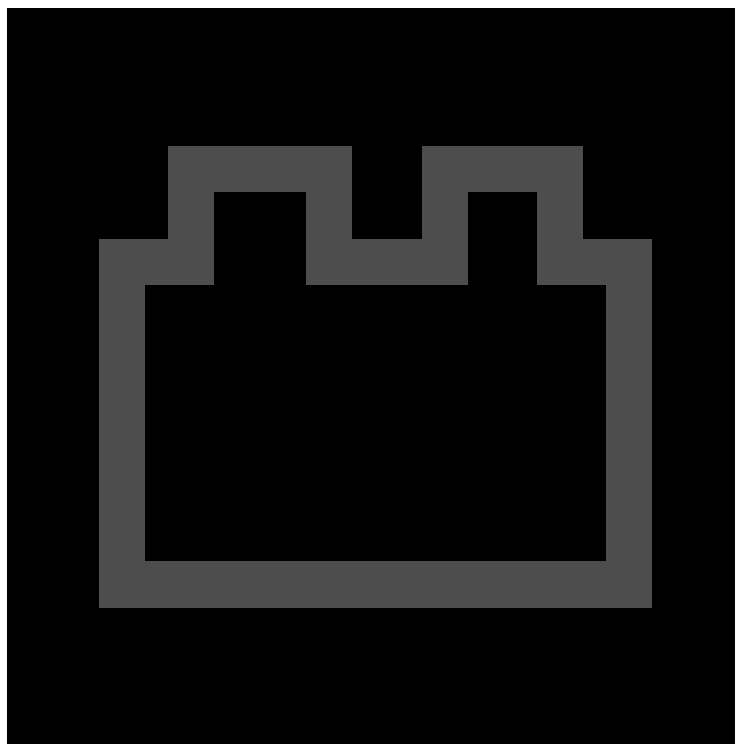


Рисунок 40 - Ответы на вопрос: какие сегменты кредитного рынка будут наиболее перспективными в среднесрочной перспективе?

Самым популярным ответом, среди опрошенных, оказался — средние и малые предприятия (100%). Предприятия малого и среднего бизнеса являются одними из наиболее активных и динамично развивающихся субъектов экономики России. Перспективы кредитования малого бизнеса определяются динамикой его развития. Численность малых и средних предприятий растет от года к году.

Согласно опросам независимых экспертов, каждый второй представитель малого и среднего бизнеса считает, что ему необходимо дополнительное финансирование, которое удобнее всего получить посредством кредитования. Понимая важность развития и роста предприятий малого и среднего бизнеса для экономики, а также высоко оценивая заложенный в них потенциал, многие банки выбирают одним из приоритетных направлений кредитование малого и среднего бизнеса.

43% опрошенных считают перспективным кредитование физических лиц.

71% респондентов считают перспективным направлением кредитование индивидуальных предпринимателей. Любому бизнесмену, а тем более индивидуальному предпринимателю, как наиболее слабому финансово, требуется стартовый капитал для приобретения первоначальных материалов, сырья, аренду офиса, его оборудование, наем первых работников. Конечно, у ИП могут быть свои средства, но порой их просто

недостаточно, а иногда темпы развития ИП настолько высоки, что не хватает денег на покупку исходных материалов или сырья. Вот тут и возникает необходимость узнать, что такое кредиты для индивидуальных предпринимателей.

Все кредитные учреждения очень осторожно относятся к выдаче денег индивидуальным предпринимателям, сами понимаете почему. Слишком высоки риски того, что ИП-шнику не с чего будет отдавать эти деньги. В нашей стране по статистике из трех ИП два закрываются в первые полгода. Поэтому банки страхуют себя от убытков тем, что завышают проценты добросовестным плательщикам. А у ИП еще и оформляют в залог недвижимость.

На рисунке 41 представлены ответы респондентов на вопрос: будут ли региональные банки проводить территориальную экспансию в среднесрочной перспективе?

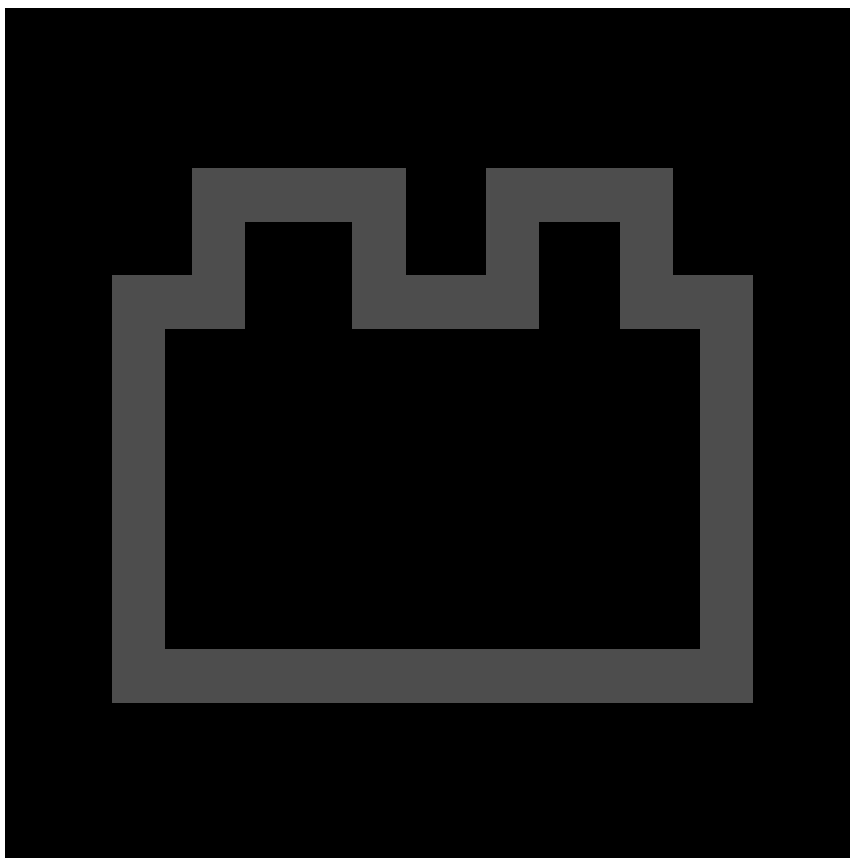


Рисунок 41 - Ответы на вопрос: будут ли региональные банки проводить территориальную экспансию в среднесрочной перспективе?

5 Анализ влияния внешнеэкономической нестабильности на региональные банки на примере банков ДФО

На рисунке 42 представлены ответы респондентов на вопрос: каким образом девальвационные шоки в 2014-2016 гг. повлияли на финансовый результат банка?

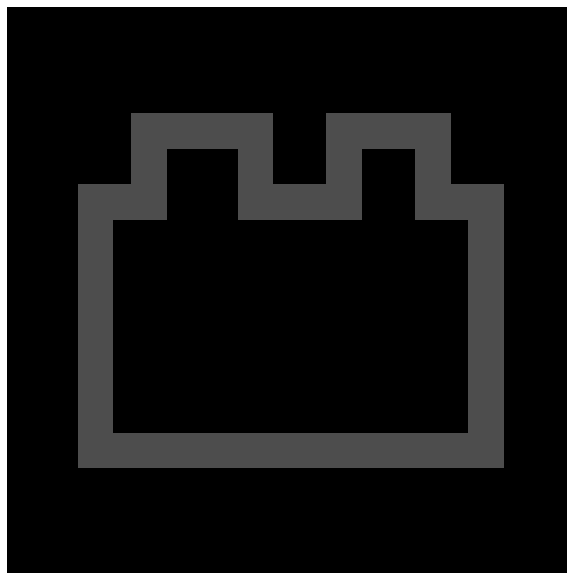


Рисунок 42 - Ответы на вопрос: каким образом девальвационные шоки в 2014-2016 гг. повлияли на финансовый результат банка?

На рисунке 43 представлены ответы респондентов на вопрос: как Вы оцениваете денежно-кредитную политику Банка России в период девальвационных шоков в 2014-2016 гг.

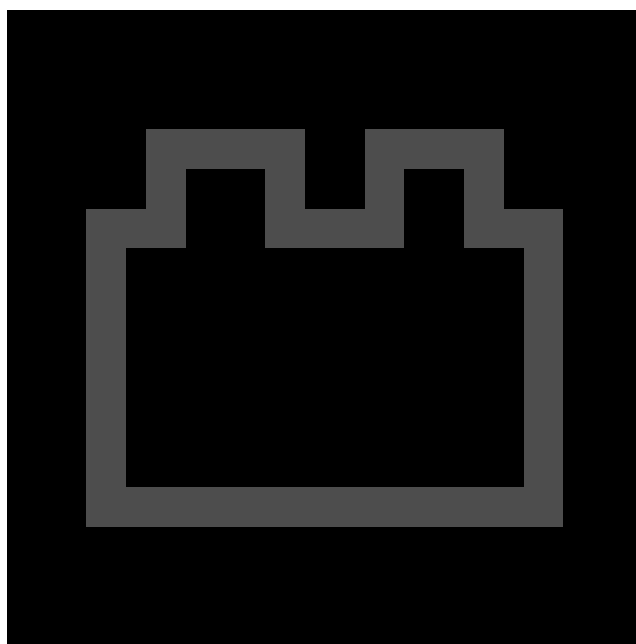


Рисунок 43 - Ответы на вопрос: как Вы оцениваете денежно-кредитную политику Банка России в период девальвационных шоков в 2014-2016 гг.

При ответе на вопрос об оценке антикризисной политики Банка России в 2014-2016 гг. мнения респондентов разделились. Чуть более половины от общего их общего числа нейтрально восприняли антикризисные меры Банка России, так как использованные инструменты рефинансирования касались, в основном, системно-значимых банков, в первую очередь с государственным участием. Чуть менее половины опрошенных действия Центрального банка в 2014-2016гг. восприняли негативно, так как резкое повышение ставок и непредсказуемость действий Банка России привели в затруднение ряд опрошенных кредитных организаций. При ограниченных возможностях использования предоставленных инструментов рефинансирования банкам приходилось рассчитывать лишь на собственные резервы и силы менеджмента в условиях резкого сокращения прибыли в условиях высоких процентных ставок.

Несмотря на общую нейтрально-негативную тенденцию в оценке действий регулятора представители ряда региональных банков ДФО положительно оценили антикризисные меры, так как они способствовали сохранению финансовой стабильности и минимизации последствий реализовавшихся рисков.

На рисунке 44 представлены ответы респондентов на вопрос: испытывал ли банк затруднения с капиталом или ликвидностью в связи с девальвационными шоками и ростом процентной ставки Банка России?

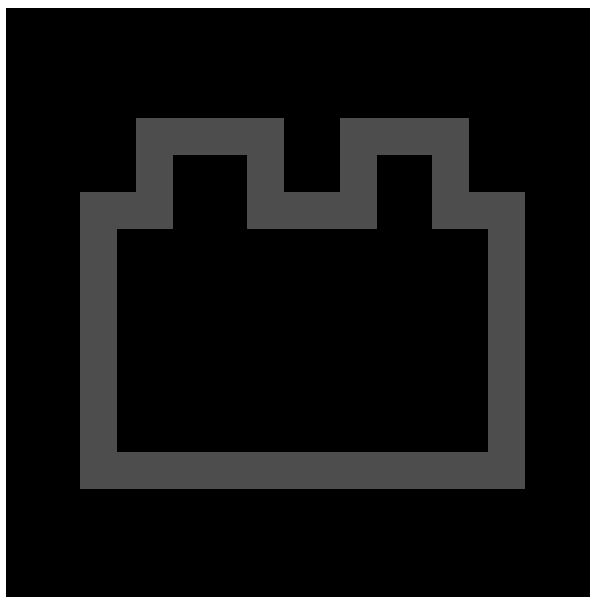


Рисунок 44 - Ответы на вопрос: испытывал ли банк затруднения с капиталом или ликвидностью в связи с девальвационными шоками и ростом процентной ставки Банка России?

На вопрос о затруднениях с капиталом и ликвидностью в период 2014-2016 гг. подавляющее большинство респондентов ответили, что представляемые ими организации были в значительной степени подготовлены к возможным шокам, а накопленного запаса прочности хватило на минимизацию потерь. При этом лишь малая часть респондентов высказалась, что кризисные явления в финансово-экономической сфере привели к затруднениям в фондировании.

На рисунке 45 представлены ответы респондентов на вопрос: какие направления банковского бизнеса пострадали больше всего в последние 2 года?

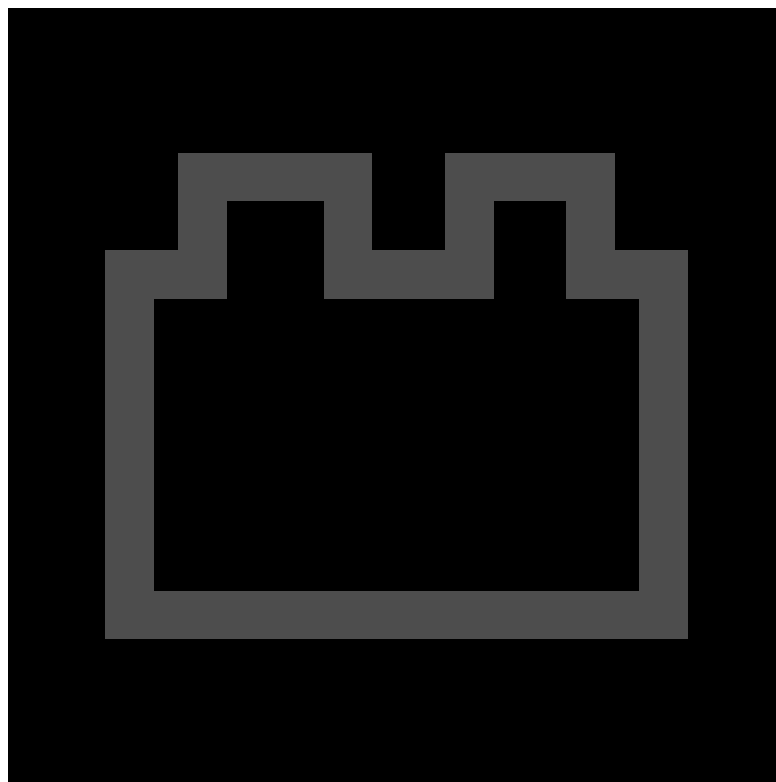


Рисунок 45 - Ответы на вопрос: какие направления банковского бизнеса пострадали больше всего в последние 2 года?

Среди опрошенных в ДФО банкиров вопрос о наиболее пострадавших направлениях бизнеса не вызвал однозначной реакции конкретных ответов. Большинство из них отмечали в качестве наиболее пострадавших и два, и три направления. Однако, следует отметить, что все опрошенные отметили, что в наибольшей степени пострадало основное направление банковской деятельности – кредитование, как розничное, так и корпоративное. В наименьшей степени, по мнению респондентов, пострадало расчетное обслуживание. Ответы выглядят вполне закономерно – экономические агенты не перестали вести предпринимательскую деятельность, однако в условиях общеэкономической неопределенности и высоких процентных ставок не рискуют инвестировать в производственные мощности, а физические лица вместо обращения за новыми кредитами для приобретения недвижимости или транспортных средств, вынуждены затягивать пояса из-за сокращения доходов.

На рисунке 46 представлены ответы респондентов на вопрос: какие меры оптимизации расходов в банке проводились в последние 2 года?

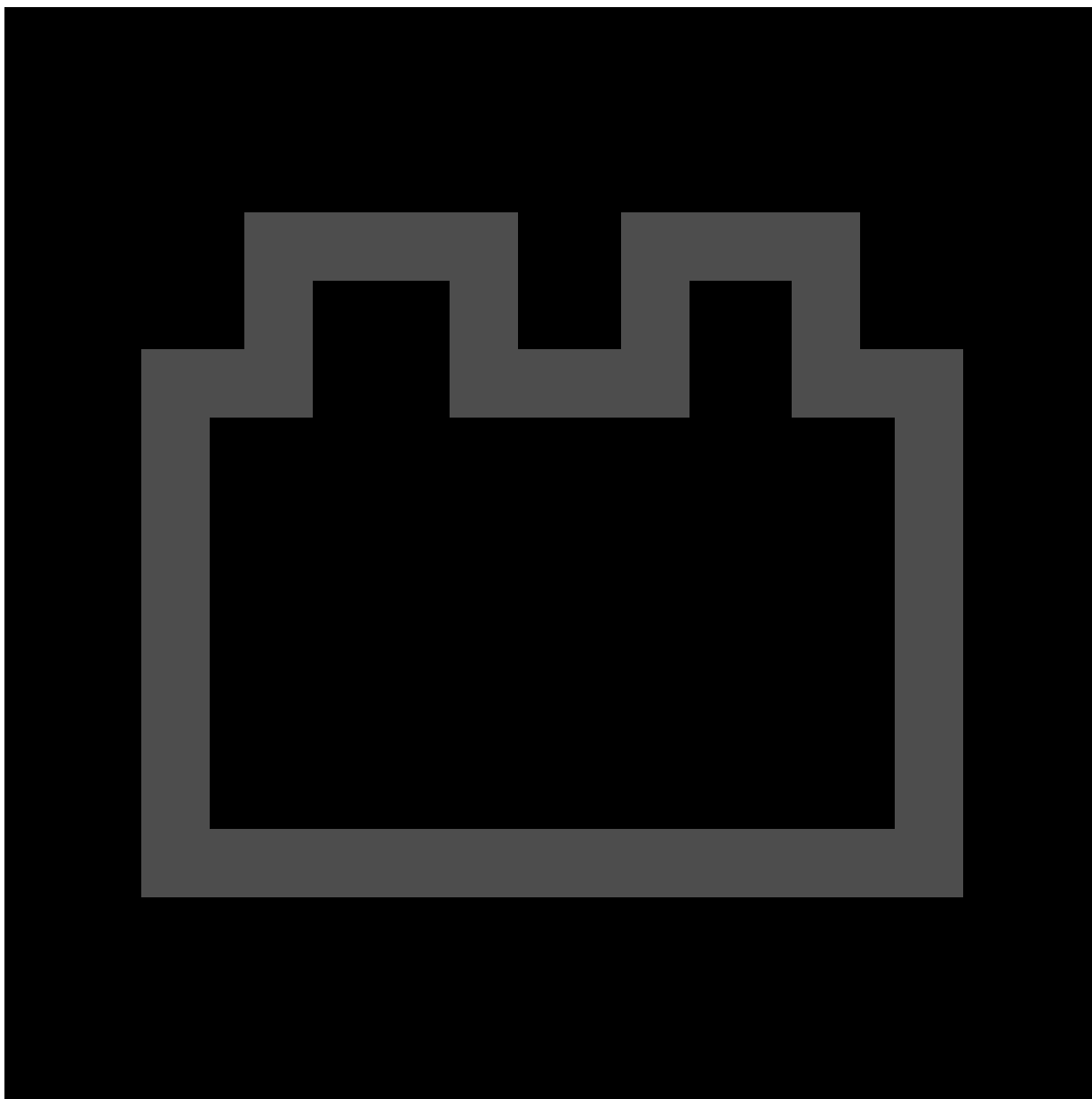


Рисунок 46 - Ответы на вопрос: какие меры оптимизации расходов в банке проводились в последние 2 года?

Представители всех опрошенных кредитных организаций отметили, что шоки 2014-2016 гг. не прошли бесследно, так как все они в последние два года проводили мероприятия по оптимизации расходов или реструктуризации своей деятельности. Наиболее популярными были меры по сокращению персонала и урезанию инвестиционной части бизнеса. Чуть менее популярными оказались меры по сокращению заработных плат, сокращению филиальной сети и закрытию других структурных подразделений. Однако, следует отметить, что большинство опрошенных банков использует комплекс антикризисных мер, которые помогают им выживать в условиях растущей конкуренции между финансовыми посредниками.

На рисунке 47 представлены ответы респондентов на вопрос: как вы оцениваете политику Банка России по сокращению числа кредитных организаций?

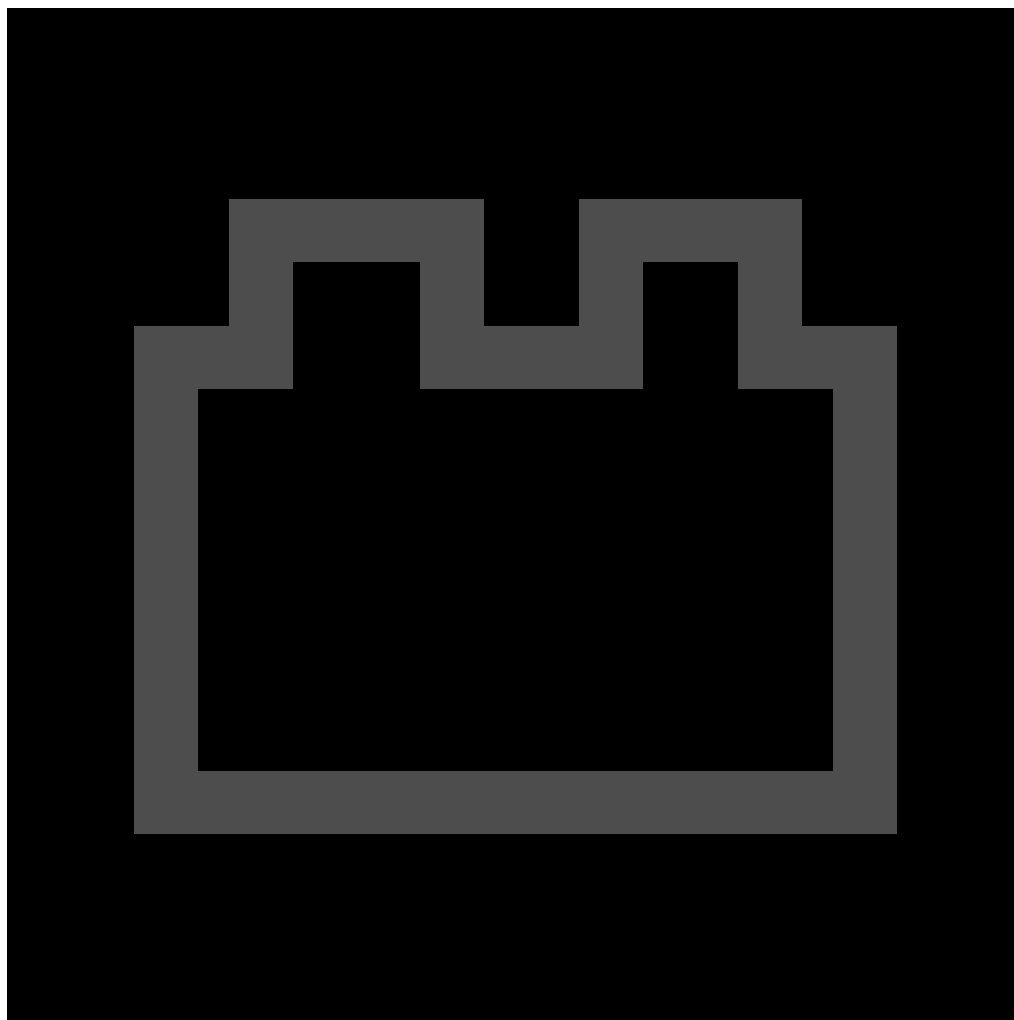


Рисунок 47 - Ответы на вопрос: как вы оцениваете политику Банка России по сокращению числа кредитных организаций?

Большинство опрошенных не поддерживает действия Банка России по очистке банковского сектора. В первую очередь это связано, что отбирает лицензии регулятор, в основном, у банков из российских регионов. Респонденты не только считают, что действия Банка России непрозрачны и слабо предсказуемы, но и ведут к снижению конкуренции в банковском секторе. При этом следует отметить, что представители банковского сообщества ДФО не считают, что требования регулятора невыполнимы и могут привести к дополнительной нагрузке на финансовую систему, однако выражают желание в большей прозрачности, обоснованности и предсказуемости действий регулятора.

На рисунке 48 представлены ответы респондентов на вопрос: каким образом ухудшение экономической ситуации отразилось на стратегии развития банка?

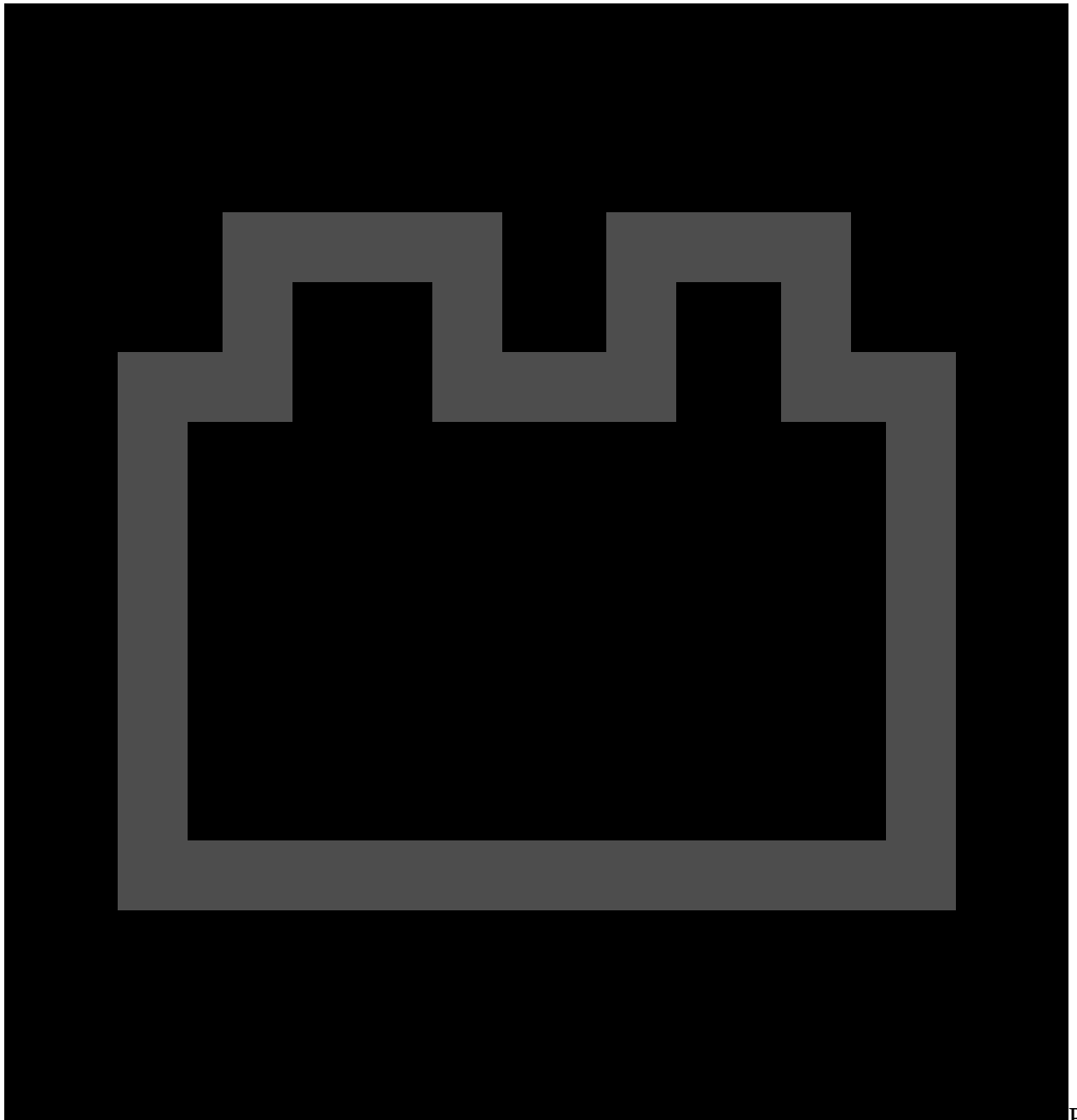


Рисунок 48 - Ответы на вопрос: каким образом ухудшение экономической ситуации отразилось на стратегии развития банка?

Ухудшение общеэкономической ситуации существенным образом затронуло региональные банки ДФО, особенно это касается планов стратегического развития. Более половины опрошенных банкиров высказались, что представляемые ими банки вынуждены были переработать или перерабатывали в период проведения опроса стратегии развития, и лишь в стратегиях небольшого числа кредитных организаций в документах долгосрочного планирования были учтены реализованные риски.

На рисунке 49 представлены ответы респондентов на вопрос: ожидаете ли Вы ухудшения ситуации в финансово-экономической сфере в среднесрочной перспективе?

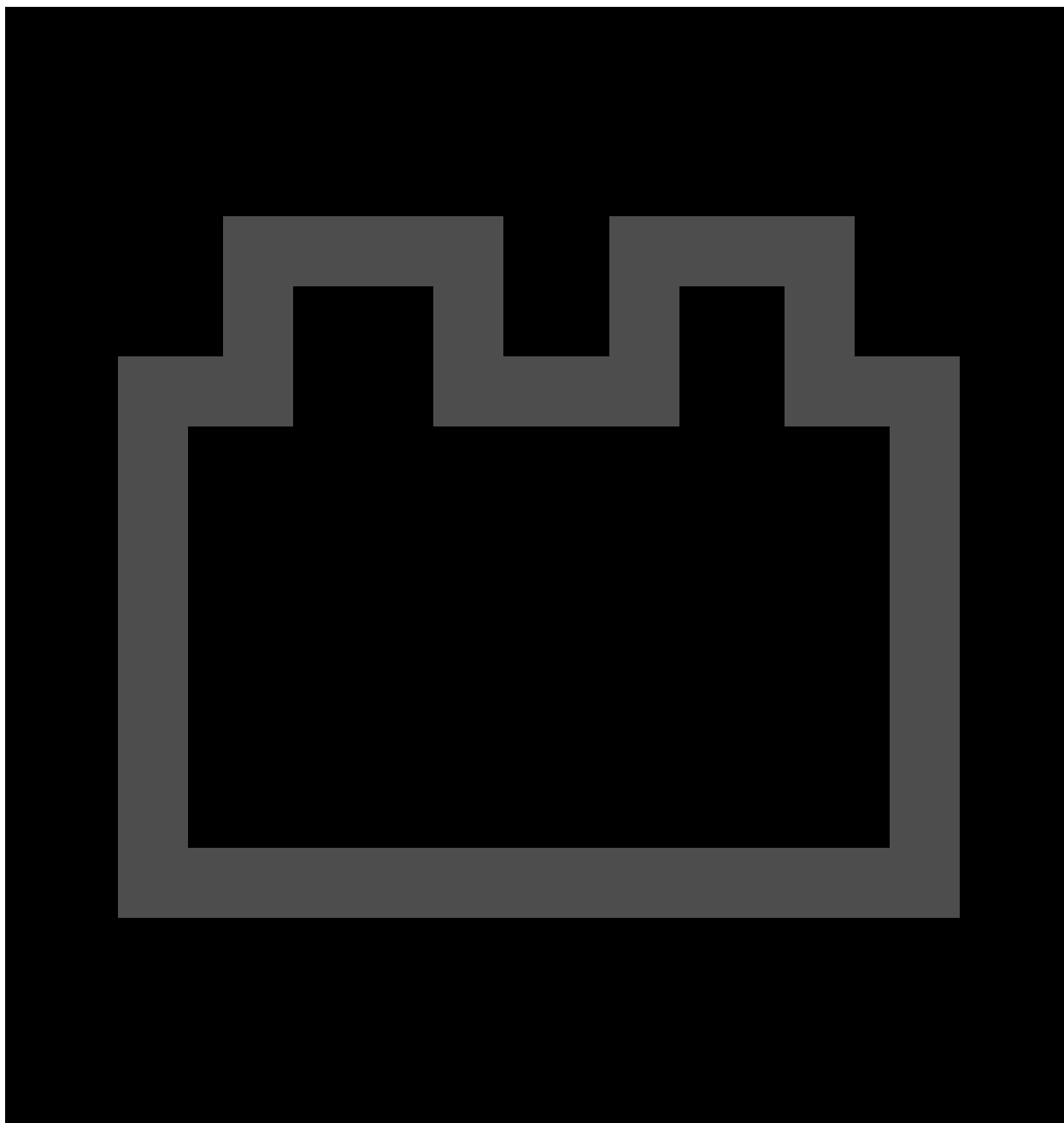


Рисунок 49 - Ответы на вопрос: ожидаете ли Вы ухудшения ситуации в финансово-экономической сфере в среднесрочной перспективе?

Большинство респондентов без оптимизма смотрят в будущее, где видят угрозы ухудшения состояния финансовой стабильности и общеэкономической ситуаций. Треть респондентов считает, что ухудшения ситуации в дальнейшем не предвидится, однако, и улучшения ситуации ждать не стоит. И лишь малая доля банкиров с оптимизмом смотрит в будущее и верит, что уже в краткосрочной перспективе мы сможем увидеть возобновление экономического роста и развития финансовой сферы.

На рисунке 50 представлены ответы респондентов на вопрос: отразились ли санкции ЕС и США на деятельности банка?

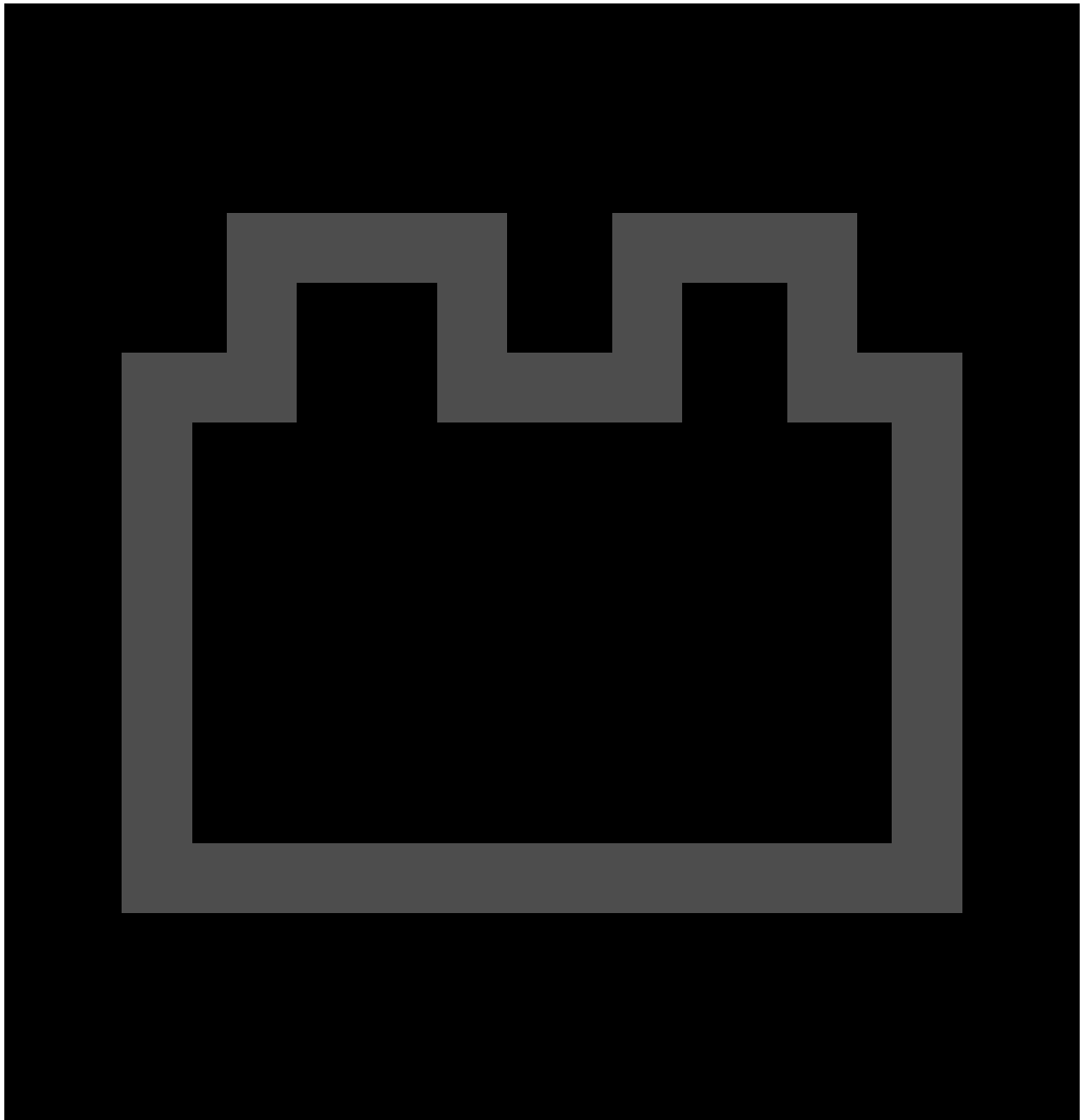


Рисунок 50 - Ответы на вопрос: отразились ли санкции ЕС и США на деятельности банка?

Практически все респонденты при ответе о влиянии санкций на деятельность их кредитных организаций отрицательно ответили, что введенные ограничения повлияли на них, при этом ни одного банка не коснулись проблемы с источниками иностранного фондирования. Это подтверждается и структурой банковских пассивов в ДФО, в которых номинированные в иностранной валюте инструменты, практически не присутствуют. Стоит отметить, что среди опрошенных были и кредитные организации, клиентов которых затронули персональные и секторальные санкции.

На рисунке 51 представлены ответы респондентов на вопрос: прибегал ли банк к экстренной поддержке в последние 2 года?

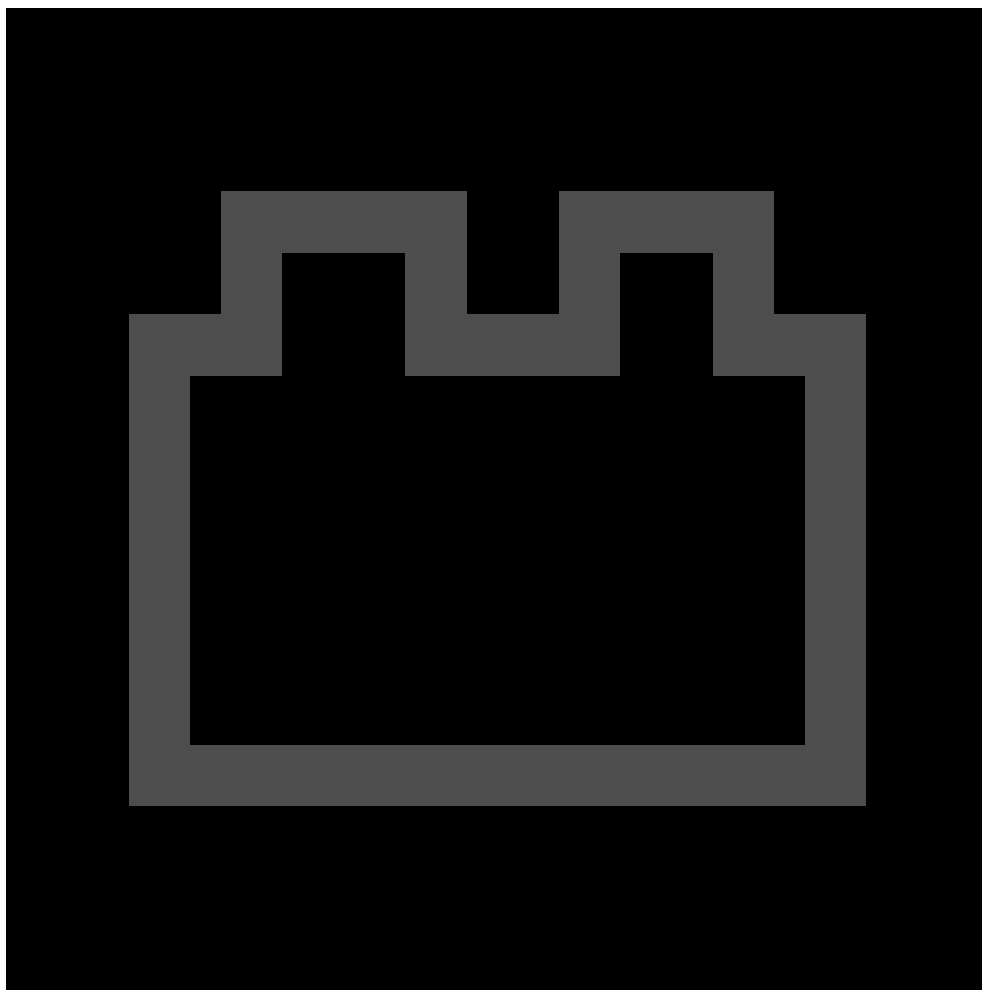


Рисунок 51 - Ответы на вопрос: прибегал ли банк к экстренной поддержке в последние 2 года?

Учитывая то обстоятельство, что большинство банков столкнулось с затруднениями финансового характера в предыдущие два года, некоторые из них были вынуждены прибегать к дополнительной поддержке: со стороны действующих акционеров или органов регулирования. Стоит отметить, что к такой поддержке прибегало около половины банков ДФО, при этом помощью действующих акционеров менеджмент кредитных организаций пользовался в два раза чаще, чем поддержкой Банка России или федеральных органов власти.

Следует также отметить, что региональные власти никак не участвовали и не участвуют в поддержке зарегистрированных на их территории кредитных организаций, хотя такие учреждения создают высококвалифицированные рабочие места, являются источником пополнения региональных бюджетов, а также драйверами инноваций и социально-экономического развития.

6 Сравнительный анализ условий функционирования и перспектив развития региональных банков в России

Банки во всех федеральных округах не считают своими конкурентами банки с иностранным участием. Остальные три варианта получили равное по порядку величин количество ответов.

Главным конкурентом респондентам видятся филиалы крупных государственных банков.

Региональные банки, по всей видимости, хорошо ощущают преимущество госбанков при получении рефинансирования от ЦБ: в период кризиса в 2009 году Минфин временно размещал свои счета именно в госбанках, кредиты без обеспечения охотнее выдавались госбанкам, большинство субординированных кредитов были выданы также госбанкам, а летом 2014 года Сбербанку и ВТБ было разрешено получить у ЦБ кредиты под обязательства друг друга.

Филиалы частных банков выделялись респондентам в целом вторыми по важности конкурентами, а другие региональные банки — третьими. Однако в этом вопросе единства у банка не наблюдалось: банки ЦФО своими конкурентами видели филиалы частных банков в большей степени (36%), чем банки. Это может говорить о том, что частные банки начинают экспансию в регионы с Центрального федерального округа, что объясняется естественной близостью к финансовому центру. До ЮФО и ПФО данная экспансия в полной мере, видимо, не докатилась.

Высокий уровень присутствия филиалов кредитных организаций в СЗФО из других субъектов РФ является основанием для представителей банков считать именно филиалы других кредитных организаций своими основными конкурентами. Учитывая то обстоятельство, что в опросе принимали участие в основном представители филиалов кредитных организаций, расположенных в других регионах, результаты ответов, согласно которым основная конкуренция в банковском секторе СЗФО происходит именно между филиалами в отличие от других федеральных округов, такой результат выглядит вполне обоснованным.

Наиболее вероятной причиной сокращения числа банков, по мнению большинства респондентов в каждом из обследованных округов, является ужесточение требований регулятора. В первую очередь под ужесточением требований регулятора участники рынка понимают политику ЦБ по «оздоровлению» банковского сектора. Основная причина — отзыв лицензий в связи с недостаточностью капитала, нарушение требований к структуре капитала, непрозрачность и криминальный характер сделок, осуществляемых банками. В

меньшей степени под ужесточением требований подразумевается ограничение рефинансирования малых банков: например, государственные корпорации и государственные компании могут размещать средства на депозитах в российских банках только с рейтингом не ниже "BBB-" или "Baa3. Нужно отметить, что банки Центрального федерального округа меньше боятся ужесточения требований регулятора, чем «провинциалы» из ЮФО, ПФО и СЗФО.

Второе и третье место в качестве причины будущего сокращения числа банков разделили ответы «ужесточение конкуренции» и «снижение уровня доходности банковских операций». Как и в предыдущем вопросе, конкуренции больше всего опасаются региональные банки и филиалы Центрального округа. Снижение уровня доходности больше ощущается на периферии — в ЮФО и ПФО. Интересно то, что респонденты в ЮФО и ПФО поставили на последнее место оптимизацию прибыли и издержек в качестве причины сокращения банков, хотя отмеченное ими снижение уровня доходности операций должно неизбежно вести к оптимизации бизнеса. Видимо, оптимизация процессов не рассматривается респондентами в ЮФО и ПФО как способ борьбы с падением рентабельности.

Опасения по поводу снижения доходности бизнеса наиболее ярко отслеживаются в СЗФО. Это отличие связано с тем обстоятельством, что анкетирование представителей данного Округа проводилось в течение 2015 года, который отмечается высокой концентрацией рисков не только в банковском секторе, но и в целом на финансовом рынке и в экономике.

В то же время в СЗФО практически отсутствуют опасения по поводу повышения конкуренции на банковском рынке, что резко отличается от мнений представителей банковского бизнеса в других регионах. Такая позиция также обоснована изменением условий функционирования банковского сектора, снижением привлекательности бизнеса ввиду жесткого регулирования и снижения доходности.

В среднем 30% опрошенных считают, что региональные банки останутся на рынке. Примерно такое же число респондентов (28%) считают, что региональные банки будут поглощены другими частными организациями. Следующим по популярности ответом стала консолидация банков.

По результатам ответов на вопрос о судьбе региональных банков выявилось принципиальное различие между настроениями в разных округах. Респонденты в Центральном округе склоняются к тому, что региональные банки будут поглощены (56% ответов), причём поглощение ожидается скорее со стороны частных банков, чем

государственных (43% против 11%). Поглощения со стороны других частных кредитных организаций ожидают 30% респондентов в СЗФО, что связано с большим числом реорганизаций банков в связи с политикой, проводимой с 2013 года Банком России при поддержке Агентства по страхованию вкладов, по очистке банковского сектора от недобросовестных организаций, ведущих высокорискованный бизнес. Консолидация и отсутствие изменений набрали в ЦФО, соответственно, 19% и 21%. Банки ЮФО и ПФО, напротив, не ждут никак изменений (39% и 37% ответов). Поглощение ожидают всего 26% и 37% банков (по сравнению с 56% в ЦФО). Если же поглощение произойдёт, то, как и в случае с банками ЦФО, оно ожидается со стороны частных банков. Вариант преобразования в нишевые банки не нашёл отклика среди респондентов ЦФО, тогда как респонденты ЮФО и ПФО оказались намного скромнее: такой вариант не исключался в 20% и 16% ответов соответственно. Более равномерно распределились ответы в СЗФО, причем перспектив консолидации ожидает наибольшее число респондентов (30%), что значительно превышает оценку опросов в других регионах.

В качестве основных конкурентных преимуществ региональных банков опрашиваемые указали два примерно равных по значимости преимущества: индивидуальный подход к клиентам (в среднем 40% по округам) и высокая оперативность и манёвренность в принятии решений (47%). Специализация на сегментах рынка фактически не рассматривалась в качестве ключевого преимущества региональных банков ни в одном из округов (11%). Специализация на конкретных продуктах и сегментах рынка была отмечена в СЗФО.

Основным недостатком региональных банков в глазах клиентов является ограничение по максимальной величине кредитов, или, если формулировать более широко, ограниченность финансовых ресурсов. Характерно, что банки ЦФО, для которых ресурсное ограничение менее значимо, оценили важность данного вопроса гораздо ниже (24%), чем банки ЮФО и ПФО (39% и 36%), более удалённые от финансового центра страны. С СЗФО разница менее очевидна, но она заметна.

Вторым по популярности недостатком оказался малый территориальный охват банков. При этом в ЦФО и СЗФО, где присутствие государственных и крупнейших банков наиболее заметно в связи с реализацией в регионах наиболее крупных проектов, финансируемых с их участием, мнение о том, малые региональные банки являются карманными и предназначены для финансирования бизнеса собственников, прослеживается наиболее четко.

Третьим по значимости недостатком стали менее конкурентные условия кредитования в региональных банках. Данный недостаток, как и первый, можно связать с малостью (по величине) региональных банков: эффект масштаба (уменьшение роли постоянных издержек при росте объёмов операций) никто не отменял. Респонденты во всех округах отметили данный недостаток примерно в 18% случаев. При этом позиция банков СЗФО выделяется, что обусловлено ухудшением условий кредитования в 2015 году.

Другие недостатки региональных банков — низкая финансовая стабильность и зависимость банка от собственника — были высоко оценены лишь в ЦФО и СЗФО, тогда как в ЮФО и ПФО им придали куда меньшее значение, видимо, посчитав за норму.

Наиболее популярным ответом на вопрос «что мешает эффективной конкуренции региональным банкам» было указание на низкую диверсификацию бизнеса и высокую зависимость от ключевых клиентов. Данный ответ следует скорее понимать как малую манёвренность в поведении банков в связи с дискретностью операций ключевых клиентов. Зависимость от ключевых клиентов в большей степени осознаётся в Центральном федеральном округе (63% ответов), и гораздо ниже в банках ЮФО, СЗФО и ПФО (37%, 42% и 50%). Возможно, данный ответ для банков связан с предыдущим вопросом, согласно которому ключевая проблема региональных банков в ограничении величины кредитов: нет больших кредитов — нет крупных клиентов — нет от них зависимости и наоборот.

Следующей помехой эффективной конкуренции для банков ЮФО, СЗФО и ПФО видится высокий уровень зарплат (39%, 37% и 36%), тогда как представители «богатого» ЦФО оценили значимость этой причины лишь в 25% случаев. Низкая узнаваемость бренда была отмечена как существенная помеха эффективной конкуренции в ЮФО (25%) и ПФО (21%).

Большинство участников опросов считает, что в ближайшем будущем наиболее успешными на российском рынке будут государственные банки. Частные российские банки заняли уверенное второе место. По мнению представителей банков из ЦФО, дочерние иностранные и региональные банки практически не имеют перспектив (6% и 2%). В ЮФО к перспективам региональных и иностранных банков (19% и 10%) относятся лучше всех среди трёх округов. Представители ПФО заняли промежуточную позицию по отношению к перспективам региональных и иностранных банков (6% и 14%). Несмотря на противоположное территориальное размещение у представителей ЮФО и СЗФО очень схожи позиции относительно перспектив государственных и региональных банков.

Чтобы повысить конкурентоспособность региональных банков, по мнению опрошенных, необходимо, в первую очередь, обеспечить равный доступ к

государственным источникам рефинансирования. Данный пункт был отмечен в 41 — 63%, при этом наибольшее число опрошенных 63% - в СЗФО, что обусловлено временем проведения опроса. Антикризисные меры Правительства Российской Федерации и Банка России носили дискриминационный характер по отношению к региональным банкам. Поддержка в основном предоставлялась банкам с государственным участием для финансирования крупным инфраструктурным и политическим проектам. Меры в отношении госбанков в форме «ограничения доли крупных и государственных банков на рынке» стал вторым по популярности ответом — 21 — 34%. Следует отметить, что представители СЗФО менее всего ожидают действенности этой меры (21%), что также обусловлено снижением уровня конкуренции в банковском секторе в 2014-2015 годах. По мнению представителей всех округов, третьей по значимости мерой может явиться приватизация госбанков. Однако, судя по количеству ответов за данный вариант (12-19%), мало кто верит, что изменение структуры собственников госбанков сможет снизить их монопольную власть. Последняя мера повышения конкурентоспособности банков — ограничение доли иностранных банков на рынке — нашла существенную поддержку лишь у представителей ПФО (14%), в других регионах, особенно таких близких к границам Европейского Союза, как СЗФО.

Наиболее важной причиной неспособности региональных банков увеличивать собственный капитал респонденты во всех округах указали невозможность привлечения сторонних инвесторов из-за низкой рентабельности бизнеса. И предпочтение данного варианта, и единодушие опрашиваемых во всех округах, стало неожиданностью. Можно предположить, что дело в малых региональных банках (см. выше вопрос «о ключевых недостатках региональных банков в глазах клиентов») обстоит схожим образом с ситуацией в НПФ до 2014 года: бизнес нужен не для получения прямой прибыли от деятельности, а косвенных выгод в форме вложения средств в «свои», «карманные» проекты по низким ставкам. В результате рентабельность у карманных банков низка, а прибыль оседает в других организациях. Естественно, что в подобный бизнес сторонних инвесторов не привлечь. Если дело обстоит именно так, то проблема низкой рентабельности и карманного характера региональных банков острее стоит в СЗФО (56% ответов) и наименее остро в ЦФО (37%).

Невозможность привлечения субординированных кредитов была указана как вторая по важности причина неспособности увеличить капитал. Стоит напомнить, что формально любой банк может привлечь субординированный кредит, если кредит удовлетворяет определённым требованиям (срок кредита не менее 5 лет, невозможность досрочного

требования возврата кредита, инвестор признаёт, что при банкротстве банка в последнюю очередь вернёт свои средства и пр.). Невозможность привлечения субординированных кредитов означает невозможность найти инвесторов на описанных выше условиях. А субординированные кредиты от государства (от ВЭБа и ЦБ) в период кризиса 2008-2009 годов получили лишь, опять же, крупные банки: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и Альфа-банк. В рамках реализации антикризисного плана на 2015 год, активной государственной поддержкой пользовались практически те же самые финансовые организации. По поводу невозможности привлечения субординированных кредитов в равной степени сокрушались представители ЦФО и ПФО (по 34% ответов), а представители ЮФО в меньшей степени (24%).

Казалось бы, наиболее ресурсный способ пополнения капитала региональных банков — за счёт прибыли («желание акционеров развивать банковский бизнес») — оказался на последнем месте по популярности. Больше всех на этот досадный промах акционеров среди опрошенных указывали представители ЦФО — 29% ответов, чуть меньше представители ЮФО и ПФО — 24% и 22% и наиболее низким результат оказался в СЗФО — 16%.

Ключевыми рисками для банковского бизнеса представители всех округов в подавляющем большинстве указали экономические риски: для ЦФО и СЗФО — по 64%, для ПФО — 61%, а для ЮФО — 48%. Преобладание подобного рода рисков в целом характеризует банковский сектор как бизнес с нормальным деловым климатом. Однако риски бюрократического характера (это собственно бюрократические риски и риск произвольного толкования ГУ ЦБ нормативных актов) достаточно ощутимы: СЗФО — 32% ответов, ЦФО — 22%, ЮФО — 29%, ПФО — 28%. Таким образом, примерно в 25% ключевыми рисками для региональных банков являются риски бюрократического характера. Интересно, что риски криминального характера наиболее редко отмечались респондентами, а в СЗФО криминальные риски, судя по реакции респондентов, остались в прошлом.

Основным фактором, позволяющим региональным банкам развивать бизнес, явился, по мнению опрошиваемых, высокий уровень личных контактов и знание местного рынка. Этот вариант был отмечен в подавляющей доле ответов — 71 — 84%. Другие варианты ответа — «существенный размер рынка и его слабая насыщенность» и «низкий интерес со стороны крупных банков» — не набрали и 11% ответов. Лишь представители Южного федерального округа считают местный рынок потенциально ёмким и слабо насыщенным в 22% случаев.

В отношении вопроса о необходимости увеличения минимального размера банковского капитала мнения банков разделились.

В целом можно заключить, что более близкие к финансовому центру представители ЦФО являются наиболее лояльными сторонниками повышения минимального размера капитала и, возможно, видят в этом выгоду для себя. В СЗФО в анкетировании приняли участие представители филиалов государственных либо крупных банков, чей капитал находится на уровне выше 1 млрд. рублей. Неудивительно, что они заинтересованы в повышении требований. Представители ЮФО и ПФО высказались в целом против повышения требований.

72% представителей ЮФО рассчитывают на увеличение капитала за счёт существующих собственников банков и лишь 7% намереваются искать стратегического инвестора вне банковской отрасли. Представители ПФО и СЗФО сконцентрировали своё внимание на тех же вариантах, что и банки ЮФО, но в отличие от ЮФО не исключили и другие варианты: слияние с другими банками или поглощение.

Представители ЦФО снова выразили наиболее разобщённые предпочтения среди трёх обследованных округов: в 33% случаев представители банков ЦФО намереваются искать поддержку у крупных банков в форме инвестиций или поглощения, 26% собираются искать инвестора вне банковской отрасли, а 24% — решать проблему с помощью собственников.

В среднем по округам наиболее популярным ответным действием на повышение требований выбиралось решение проблемы за счёт существующих собственников, а наименее популярным — слияние с равноценным банком.

Опрошенные представители банков в целом высказали оптимизм по поводу возможности законодательного ограничения наличных расчётов: возможность реализации такой инициативы отмечалось в 33 — 63% ответов. Сомнения, что данная инициатива будет доведена до конца, разделились поровну между двумя вариантами — по причине коррупции и серых схем в экономике или по причине инертности населения.

Представители ЦФО выразили больше оптимизма по поводу возможности законодательного ограничения наличных расчётов, представители ПФО — меньше всех. В СЗФО ответы распределились поровну между тремя вариантами.

Чтобы стимулировать граждан к размещению средств в банках на более длинные сроки, по мнению респондентов, необходимо, во-первых, значительно увеличить максимальный размер вклада, гарантированного государством (41 — 54% ответов), а во-вторых, повысить ставки по долгосрочным вкладам (24 — 38%). Другие варианты ответов

— введение безотзывных депозитов, развитие рынка сберегательных сертификатов, отмена обязательных резервов по долгосрочным вкладам — в целом не нашли поддержки. Лишь представители ЮФО нашли потенциально действенным введение безотзывных депозитов и отмену резервирования — 16% и 13% ответов соответственно. Соответственно, представители ЮФО в меньшей степени, чем представители ЦФО, ПФО и СЗФО поддерживали наиболее популярные меры — увеличение государственных гарантий и повышение ставок.

Неустойчивость финансовых рынков и неопределенность дальнейшего экономического развития определяют необходимость ведения более консервативной кредитной политики и диверсификации источников фондирования. За ужесточение кредитной политики в большей степени высказались представители ЦФО и ЮФО (по 39% ответов). За необходимость диверсификации источников средств в большей степени ратовали представители ПФО и СЗФО (также по 39%). Третий по популярности ответ — необходима меньшая концентрация рисков на 1 заёмщика — также нашёл существенную поддержку у опрашиваемых: от 25% до 30% ответов.

подавляющее большинство опрашиваемых отметило, что их банки внедряют информационные технологии: в ЮФО — 70%, СЗФО — 87%, ЦФО — 93%, ПФО — 98%. Скептически к информационным технологиям относятся лишь в ЮФО: 25% опрашиваемых заявили, что не внедряют ИТ по причине невозможности окупить нововведения, а 5% считают, что необходимости для ИТ вовсе нет. В противовес этому никто из ЦФО, СЗФО и ПФО в своих ответах не указал об отсутствии необходимости внедрять ИТ.

При ответе на вопрос об отличиях в структуре доходов региональных и крупных банков представители практически всех округов были единодушны. В первую очередь, по их мнению, у региональных банков преобладают процентные доходы. Этот вариант был указан в 41 — 63% случаев. Во-вторых, у региональных банков преобладают комиссионные доходы — 30 — 35% ответов. При этом первый вариант больше всего выбирали представители ПФО (63%), а второй — ЮФО (35%).

Высокая доля доходов от операций с иностранной валютой в общей структуре доходов региональных банков отмечается в СЗФО, что происходит в связи с высокой волатильностью российского рубля, ростом неопределенности в банковском секторе, которые вынуждают банки использовать валютный рынок, как основной инструмент получения доходов.

Согласно ответам респондентов, корпоративными клиентами банков являются, в первую очередь, представители малого и среднего бизнеса в домашнем регионе, во-вторых,

аффилированные с собственниками компании, а в-третьих, подразделения крупных компаний федерального значения. За первый вариант высказалось от 48% до 66% опрошиваемых, причём представители ЦФО высказались за этот вариант значительно слабее (48%), чем представители ЮФО, ПФО и СЗФО.

Корпоративный бизнес, согласно полученным ответам, банки намереваются развивать в направлении расширения расчётного обслуживания, краткосрочного и среднесрочного кредитования, в меньшей степени — в направлении долгосрочного кредитования и совсем не собираются заниматься покупкой долговых ценных бумаг корпоративных эмитентов. За расширение расчётного обслуживания в разных округах высказалось примерно равное количество опрошенных — 30 — 38% ответов. Наиболее популярным такой вариант оказался в СЗФО.

Среднесрочное кредитование оказалось более популярным в ЮФО и ПФО (по 30%), а в ЦФО и СЗФО лишь на 23%. Зато представители ЦФО в большей степени высказались за краткосрочное кредитование — 31% ответов, тогда как в ЮФО и ПФО ответы составили 21% и 25%. Почему представители ЦФО предпочитают краткосрочное кредитование, объяснить трудно, но, возможно, объяснение таково: в ЦФО уровень заработных плат у населения гораздо выше, чем в ЮФО и ПФО. Под краткосрочным кредитованием среди корпоративных клиентов банки могут понимать стимулирование к потребительскому кредитованию среди сотрудников фирм-клиентов. Потребительское кредитование легче развивать в тех регионах, где сотрудники богаче, а их доходы стабильнее. Таким регионом в большей степени является ЦФО.

Перспективы долгосрочного кредитования не вызвали особого восторга у опрошенных: лишь в Южном федеральном округе за этот вариант высказалось 18%, в остальных — менее 13%.

Основной целью займов корпоративных клиентов является пополнение оборотных средств. В этом представители всех округов были единодушны — от 46% до 60% ответов. Второй причиной заимствования корпоративных клиентов является модернизация производств. Разница в популярности данного ответа по округам также оказалась невелика — 19 — 29% ответов. На третье место представители ЦФО и ПФО поставили в качестве причины заимствований рефинансирование старых займов — по 18% ответов. В ЮФО и СЗФО на третьем месте оказалось инвестирование в создание новых производств — 19% ответов.

Представители региональных банков в ЮФО и ПФО практически однозначно считают, что причиной ухудшения качества корпоративного кредитного портфеля является

ухудшение финансового состояния заёмщиков — 78% и 83% ответов. Представители банков ЦФО и СЗФО также считают эту причину главной (47% и 59% соответственно), но фактически уточняют причину ухудшения финансового состояния заёмщиков: в равной степени это вызвано ростом процентных ставок и невозможностью привлечь финансирование из альтернативных источников (29% и 24% ответов – в ЦФО, 26% и 15% — в СЗФО).

Согласно ответам респондентов, основными причинами, по которым клиенты среднего и малого бизнеса ограничены в кредитовании, связаны с состоянием самих клиентов банков. Так, варианты «требования к финансовому состоянию заёмщику» и «требования к обеспечению кредита» набрали в сумме 62% ответов в ЦФО, 77% в ЮФО, 64% в ПФО и 52% - в СЗФО. Соответственно оставшиеся 4 причины — «высокие ставки», «высокие комиссии», «размер кредита», «срок кредита» — зависящие целиком от банка, упоминались гораздо реже: в ЦФО в 38% случаев, ЮФО — 23%, ПФО — 36%, СЗФО — 48%. При этом, что характерно для всего опрос, в 2015 году основным ограничением для развития среднего и малого бизнеса видится резкий рост банковских ставок ввиду ужесточения политики Банка России.

Наиболее популярный вариант ответа в других регионах (а в ЦФО, ПФО и ЮФО опросы проводились в 2012-2014 годах) «требования к финансовому состоянию заёмщика» (31 — 45% ответов) сильнее всего был поддержан в ЮФО (45%). Второй по популярности ответ — «жёсткие требования к обеспечению кредита» — был оценён примерно одинаково во всех округах — 28 — 33%.

Представители банков всех округов сходятся на том, что малый бизнес обращается в региональные банки главным образом за предоставлением кредитования. Данный вариант набрал от 63% ответов в ЮФО до 82% в СЗФО. Во вторую очередь малому бизнесу от банков нужно более качественное расчётное обслуживание. Этот вариант также получил во всех округах примерно одинаковую поддержку — 12 — 29% ответов. А вот версия, что малый бизнес является источником средств для региональных банков, была однозначно отвергнута во всех округах (лишь 6 — 9% ответов).

По результатам опроса оказалось, что наиболее перспективным направлением развитием розничного кредитования в течение ближайших трёх лет будет потребительское кредитование. Во всех округах опрашиваемые поставили данное направление развития на 1е место, хотя степень поддержки данного варианта по округам сильно разнится: от 26% в ПФО и СЗФО до 41% в ЮФО. По остальным вариантам развития розничного кредитования единодушие у представителей округов отсутствует. Так представители ЦФО на второе и

третье место поставили нецелевое кредитование: нецелевое кредитование наличными — 22%, с помощью кредитных карт — 20%. Автокредиты и ипотечное кредитование оказались выбраны лишь в 15% и 9% ответов.

Представители ПФО в противоположность коллегам из ЦФО считают наиболее перспективным автокредиты (22%) и ипотечное кредитование (21%), а нецелевые кредиты поставили на последнее место.

Представители ЮФО поставили на второе место нецелевое кредитование через кредитные карты (20%), а на третье — ипотечное кредитование.

В СЗФО кредитные карты, так же как и в ЮФО, считают вторым по привлекательности банковским инструментом. Автокредитование вместе с резким падением автомобильного рынка перестало иметь серьезные перспективы для представителей СЗФО.

В целом можно сказать, что ни в одном из округов нет однозначно признанного направления развития розничного кредитования. Скорее всего, в каждом округе эти направления определяются экономической спецификой региона: уровнем дохода, развитостью жилищного рынка, обеспеченностью автомобилями на 1 семью и пр. Наиболее неопределённая ситуация наблюдается в ПФО — здесь респонденты максимально распределили свои ответы по вариантам: все варианты набрали от 13% до 26%.

В вопросе о том, что является ограничением для кредитования населения, ситуация оказалась схожей с той, что наблюдалась при вопросе о причинах ограничения кредитования корпоративных клиентов. В данном случае, опять же, основные ограничения респонденты связали с самими заёмщиками: в 50% случаев в ЦФО, 52% — в СЗФО, 59% — в ЮФО, 63% — в ПФО. В оставшихся случаях, разумеется, меньших по количеству, «виноватыми» оказались внешние для заёмщиков условия, т.е. связанные с банками.

Среди причин ограничения кредитования физлиц банки СЗФО и ПФО на первое место поставили «требование к уровню дохода» (по 37%), второе и третье поделили «требование к обеспечению кредита» и «высокие ставки», а четвёртое и пятое поделили «размер кредита» и «срока кредита».

Респонденты из ЦФО в целом оказались менее определёнными в своих ответах и чаще выбирали редкие варианты ответа, чем респонденты из ЮФО и ПФО.

Причины, по которым платежи по картам развиваются не так быстро, как хотелось бы банкам, были оценены респондентами в разных округах по-разному. В ЦФО главной причиной ограничений платежей по картам указывалось «большее доверие к наличным деньгам» (35%), во вторую очередь — «низкая развитость инфраструктуры» (33%), в третью — безопасность («риски недобросовестных действий третьих лиц», 20%). В Южном

федеральном округе на первом месте стоит «низкая развитость инфраструктуры» (38%), а только потом «большее доверие к наличным деньгам» и безопасность (30% и 20%). В ПФО в первую очередь сетуют на «большее доверие к наличным деньгам» (36%), а затем на безопасность и «низкую развитость инфраструктуры» (27% и 21%).

В СЗФО наиболее серьезное ограничение видится в низком доверии к безналичным расчетам, низкая развитость инфраструктуры с небольшим отставанием стал вторым по популярности ответов.

Единогласным мнение было лишь относительно варианта «высокого спроса на анонимные операции» как причины медленного развития безналичных платежей: во всех округах этот вариант занял последнее место.

Устойчивость депозитной базы частных лиц могут обеспечить, по мнению респондентов, следующие меры: во-первых, увеличение максимальной величины вкладов (42 — 49% ответов), во-вторых, увеличение доходности (28 — 34%), в-третьих, использование депозитов в качестве залога по кредитам (16 — 25%). Опрашиваемые во всех округах расположили ответы именно в таком порядке. Что не может обеспечить устойчивость депозитной базы, так это увеличение доли вкладов в государственных банках (0-2% ответов), и увеличение доли в иностранных банках (0 — 3%). Интересно, что с начала кампании ЦБ по отзыву лицензий у банков летом 2013 года вклады населения начали перетекать из малых банков в крупные государственные. Однако респонденты не признают этот факт.

Малые региональные банки при возникновении конфликтной ситуации с розничными клиентами предпочитают решать вопросы без привлечения третьей стороны. Этот вариант был отмечен во всех округах в большинстве случаев — от 69% до 100% ответов. При этом в СЗФО судебное разбирательство и подключение финансового омбудсмана видится бесперспективным для всех опрошенных банков.

Институт финансового омбудсмана оказался приемлем, согласно результатам опросов, для банков ЦФО и ПФО (17% и 16% ответов), тогда как банки ЮФО предпочитают решать споры через суд (17%). К судебным разбирательствам готовы и банки ЦФО (14%), тогда как представители ПФО такой вариант категорически исключают (1%).

В целях обеспечения прав потребителей банковских услуг наиболее актуально, по мнению респондентов, повышение финансовой грамотности населения. За данный вариант было получено от 31% ответов в ЦФО до 50% в СЗФО. Вторая по важности инициатива в этом направлении — принятие закона о потребительском кредитовании. Этот вариант поддержан в 18 — 31% случаев. Третье и четвертое место разделили инициативы по

принятию закона о коллекторской деятельности (12 — 21% ответов) и принятию отраслевых стандартов взаимоотношений банков с клиентами (11 — 19%).

В оценке значимости альтернатив представители разных округов были единодушны. Следует, однако, отметить, что представители СЗФО особое внимание уделяют необходимости повышения финансовой грамотности российских жителей.

Как оказалось, по результатам опросов, банки во всех опрошенных регионах по-разному себя ведут на межбанковском рынке. Банки ПФО на межбанковском рынке сосредоточены на кредитовании (85% ответов), причём чаще всего банки ПФО выступают долгосрочными кредиторами (синдицированные и субординированные кредиты, 51% ответов), и реже предоставляют краткосрочную ликвидность другим банкам (34%).

Банки ЦФО и ЮФО несколько схожи в своём поведении: их операции на межбанковском рынке носят краткосрочный характер, т.е. краткосрочное заимствование и одолживание является основным направлением банков ЦФО в 85% случаев, а для ЮФО — в 72% (в ПФО — в 45%). При этом банки ЦФО чаще сосредоточены на заимствовании, а не на одолживании (46% против 39%), тогда как в ЮФО — наоборот (28% против 44%).

На чём не сосредоточена деятельность банков всех округов на межбанковском рынке, так это на привлечении долгосрочных ресурсов. Этот вариант встречался лишь в 3 — 13% случаев.

Большинство банков считает опыт применения безакцептного списания при межбанковском кредитовании удачным: в ЦФО положительность такого опыта отмечена в 91%, в СЗФО — 87%, в ЮФО — в 74%, в ПФО — в 76%. Таким образом, большинство респондентов выступает за безакцептное списание, причём среди представителей ЦФО и СЗФО практически не нашлось тех, кто считал бы такой опыт неудачным (9% и 13% соответственно). Большая часть из положительно настроенных респондентов хотела бы применения безакцептного списания на федеральном уровне (38 — 62% ответов), а меньшая — лишь на региональном (25 — 38%). При этом за использование новшества на федеральном уровне чаще всего высказывались представители СЗФО — 62% ответов.

В отношении вопроса о ключевых направлениях повышения доступности банковских услуг в регионах мнения в различных округах разделились. Представители банков ЮФО, ПФО считают, что для повышения доступности банковских услуг было бы одинаково полезно как упрощение возможности открывать структурные подразделения банка (по 43% ответов), так и упрощение законодательства для предоставления клиентам дистанционных банковских услуг (40% и 41%). Другие варианты ответа — «создание нового типа банков — региональных», «развитие небанковских институтов —

микрофинансовых организаций, кредитных кооперативов», «создание почта-банка» — не нашли существенной поддержки среди представителей банков ЮФО и ПФО.

Представители банков ЦФО и СЗФО полагают, что повысить доступность банковских услуг в регионах можно, главным образом упростив законодательство в отношении дистанционных банковских услуг (43% и 44% соответственно). Также повысить доступность поможет создание нового типа банков — региональных банков (27%), поскольку для таких банков подразумевается упрощённое законодательство.

Создание почта-банка и развитие небанковских финансовых организаций видится не очень привлекательным во всех округах.

Если учитывать, что ответы «отрицательно» и «это ничего не изменит» на вопрос об отношении к созданию регионального типа банков фактически являются негативными ответами, то оказывается, что поддерживают создание нового типа банков лишь представители ЦФО (54% ответов). Представители банков ПФО и СЗФО поддерживают создание нового типа банков в меньшинстве случаев — 36% и 32% соответственно. При этом в СЗФО более половины респондентов полагают, что введение нового института, скорее ничего не изменит, чем вызовет негативный эффект. В ЮФО больше сторонников негативного эффекта (32%), чем нейтрального (26%).

Вопрос о стратегической цели развития банков выявил существенную разницу в амбициях представителей различных регионов. Наиболее амбициозные планы у банков ЦФО: в 32% случаев они собираются расширять свой бизнес в других регионах, в 30% случаев собираются доминировать в своём регионе на всех рынках услуг, и лишь в 29% (в других округах этот процент выше) согласны на сохранение статус-кво и концентрации на повышении эффективности деятельности.

Банки ПФО чуть менее амбициозны: 40% высказались за экспансию в другие регионы и лишь 11% за полное доминирование на рынке своего региона. За сохранение статус-кво высказалось 36% опрошенных, что больше, чем ПФО.

На фоне ЦФО и ПФО планы банков ЮФО и СЗФО выглядят скромно: большинство представителей (51% и 67% соответственно) высказалось за сохранение статус-кво на рынке. За выход на рынок других регионов в ЮФО высказались лишь 21% респондентов, а в СЗФО еще меньше — 14%.

Основным источником увеличения прибыли банков, по мнению опрошенных, должно стать повышение чистого процентного дохода. Этот вариант стал наиболее популярным в ответах представителей банков ЦФО (52%) и ЮФО (37%), а в ответах представителей банков ПФО занял второе место (35%). Такие источники, как увеличение

комиссионных расходов и оптимизация издержек, оказались одинаково популярны среди опрашиваемых в ЦФО и ЮФО: 23% и 25% в ЦФО и 31% и 32% в ЮФО. В ПФО больше надеются на увеличение комиссионных доходов (31%), чем на оптимизацию издержек (27%).

В целом представители ЦФО более уверенно высказались об источнике увеличения доходов — это чистый процентный доход. Представители ЮФО и ПФО оказались менее определёнными относительно альтернатив (разброс популярности ответов 31 — 37% и 27 — 38% соответственно).

Большинство представителей СЗФО видит развитие бизнеса в снижении административных издержек и увеличении комиссионных доходов (35% и 40% соответственно)

Согласно ответам респондентов, в структуре доходов региональных банков не будут преобладать комиссионные доходы и доходы от операций на финансовых рынках. Сторонников преобладания процентного дохода оказалось больше в ЦФО, а сторонников пропорциональной структуры — в СЗФО.

Практически никто из участников опроса не считает, что рентабельность собственных средств (ROE) банков к 2017 году превысит 25%. Однако, ожидания респондентов можно назвать всё же оптимистичными: 42 — 60% опрошенных в зависимости от округа считают, что ROE стабилизируется на уровне около 20%. Пессимистов примерно столько же: 40-56% опрошенных ожидают снижения ROE ниже 15%.

Представители СЗФО, ЮФО и ПФО не отличаются в своих ожиданиях по данному вопросу, а вот представители ЦФО более оптимистичны.

Респонденты во всех округах оказались единодушны в ответах на вопрос о том, какие сегменты кредитного рынка будут наиболее перспективными в ближайшие три года. Наиболее перспективным, как ожидается, будет сегмент кредитования малых и средних предприятий (40 — 45% ответов). На второе место по перспективности было размещено кредитование физических лиц (24 — 33%). Третьим по привлекательности сегментом должно стать кредитование индивидуальных предпринимателей (9 — 22%). Наименее привлекательным респондентам видится сегмент крупных корпоративных заёмщиков (5 — 18%) ответов.

В ближайший год проводить территориальную экспансию в классическом понимании этого процесса банки не намерены. За экспансию высказалось 6 — 33% опрошенных с максимумом в 33% в ЦФО и минимумом в 6% в СЗФО. По мнению

респондентов экспансия будет иметь «виртуальный» характер: от 23% до 57% опрошенных в зависимости от региона считают, что региональные банки будут увеличивать территорию охвата с использованием дистанционных методов обслуживания. Лидером в таких убеждениях являются, во-первых, представители ПФО (57%), а во-вторых, представители ЮФО (40%). Возможно, данный факт указывает на то, что в ЦФО пик популяризации онлайн-площадок для банковского обслуживания уже пройден, тогда как в регионах, удалённых от центра, данный метод общения с банком лишь набирает обороты. Наконец, никакой формы экспансии не ожидают в зависимости от региона от 26% до 71% опрошенных, причём максимум пессимизма проявили представители СЗФО — 71%. С учётом того, что в вопросе о стратегической цели региональных банков представители ЦФО в большей степени, чем представители ЮФО и ПФО, высказались за захват доли рынка, следует предположить, что экспансию в ЦФО предполагается проводить более гибкой политикой на освоенной территории, а не охватом новых территорий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Научно-исследовательские работы «Исследование перспектив развития и условий функционирования региональных банков (ЦФО, ПФО, ЮФО, СЗФО, УФО)», выполнены ЛСИ ИПЭИ РАНХиГС в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2013-2018 г.
2. <http://www.cbr.ru>, Официальный сайт Банка России
3. <http://www.banki.ru>, Информационно-аналитический портал
4. <http://www.gks.ru>, Официальный сайт Росстата
5. Губин С.В., Бирюкова Е.А. «Организация межбанковского кредитного рынка: саратовская модель» // Деньги и кредит. – 2008 г. – №6. – С. 48-50
6. А.Ю. Мандрыка. Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), №11(19), 2012 www.sisp.nkras.ru