

Банковское дело

УДК 336.71

ПРОДУКТЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Т. Н. ЗВЕРЬКОВА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры
банковского дела и страхования
E-mail: orenbank@bk. ru*

А. И. ЗВЕРЬКОВ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры
банковского дела и страхования
E-mail: orenbank@bk. ru
Оренбургский
государственный университет*

В статье отмечается, что отсутствие комплексных теоретических разработок по проблеме повышения роли региональных коммерческих банков, способных наиболее эффективно и оперативно решать проблемы банковского обслуживания на местном уровне, усиливает необходимость разработки теоретической концепции предложения банковских продуктов в регионах. Подобная концепция позволит оценить не только ассортимент продуктов отечественных банков, но и степень их клиентоориентированности.

Ключевые слова: банковский продукт, региональный банк, клиентоориентированность, кредит.

Трансформационное состояние российского банковского сектора не позволяет ему в полной мере осуществлять базовые функции по аккумуляции и размещению денежных средств. Это в немалой степени сдерживает темпы экономического роста в стране. Особенно остро стоит проблема развития регионального рынка банковских продуктов. Это связано со следующими факторами:

- незавершенность институциональных преобразований в части выделения региональных банков;
- сокращение их численности;
- установление основных параметров банковской деятельности регионов на федеральном уровне;
- игнорирование роли местных банков в системе региональных экономических отношений.

Все это затрудняет функционирование региональной экономики, способствует усугублению социально-экономических диспропорций в развитии регионов.

Отсутствие комплексных теоретических разработок по проблеме повышения роли региональных коммерческих банков, которые способны наиболее эффективно и оперативно решать проблемы банковского обслуживания на местном уровне:

- усиливает необходимость изучения особенностей развития регионального банковского сектора;
- обуславливает актуальность темы исследования.

Важным моментом в исследовании роли региональных банков в воспроизводственном процессе, по мнению авторов, является создание (или разработка) теоретической концепции спроса на банковские продукты.

Учитывая многообразие банковских продуктов, предлагаемых в развитых странах, в основу концепции следует заложить наиболее распространенные из них. Предлагаемую концепцию рынка банковских продуктов можно исследовать, анализируя связи между субъектами, предъявляющими спрос на них (сектор домохозяйств, региональный сектор экономики, государственный сектор), и субъектами, удовлетворяющими этот спрос (региональные и инорегиональные банки). При этом необходимо учитывать ассортимент используемых банковских продуктов (рис. 1).

При построении концепции придется учитывать, что на спрос и предложение банковских продуктов оказывают влияние не только субъекты рынка, но и следующие факторы:

- 1) структура собственности в реальной экономике и в банковском секторе;
- 2) концентрация и централизация промышленного производства и банковского капитала;
- 3) пространственное размещение банков;
- 4) общественная, коммерческая и благотворительная направленность деятельности банков.

Помимо субъектов и факторов, важно обозначить основные виды спроса на банковские продукты:

- 1) транзакционный спрос населения:
 - для текущих расходов,
 - связанный с осуществлением расчетов, платежей и краткосрочного кредитования населения;
- 2) спрос для сбережений: выступает основой для формирования спроса на инвестиции;
- 3) транзакционный спрос юридических лиц, связанный с осуществлением расчетов и краткосрочного кредитования юридических лиц;
- 4) спрос на новые (дополнительные) банковские продукты, связанный с изменениями потребностей клиентов в финансовых продуктах в условиях глобализации и новых технологий.

Необходимо дать краткую характеристику основным банковским продуктам. Это позволит более полно оценить клиентоориентированность банка, степень удовлетворения спроса на банковские продукты [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11].

Основным субъектом, предъявляющим спрос для сбережений, исторически выступает население

(сектор домохозяйств). Этот сектор предъявляет спрос на банковские продукты для текущих расходов и для сбережений. Рассмотрим особенности работы с ним.

1. Спрос на банковские продукты для текущих расходов, связанный с осуществлением расчетов и платежей, удовлетворяется банками путем предложения транзакционных счетов и краткосрочных кредитов для текущих нужд. Банками развитых стран для его удовлетворения предлагаются транзакционные счета, которые включают в себя депозиты до востребования и т. п. Транзакционные счета, на которых хранятся краткосрочные ликвидные средства, составляют менее трети всех депозитов.

2. Спрос на банковские продукты для сбережений является основой для формирования спроса для инвестиций. Выделяют:

- а) срочные счета:
 - срочные мелкие;
 - срочные счета открытого типа;
 - срочные крупные;
- б) сберегательные вклады:
 - обычные сберегательные счета;
 - депозитные счета денежного рынка.

Удельный вес срочных и сберегательных счетов в составе привлеченных средств банков довольно высок (около 60%) и постоянно растет. Помимо процентных ставок для привлечения частных вкладчиков банками предоставляются различные льготы (например возможность получения кредита в форме овердрафта, бесплатная выписка чеков для малообеспеченных вкладчиков и т. д.).

3. Кроме средств населения банки активно привлекают средства юридических лиц.

4. Не ограничиваясь удовлетворением спроса населения и юридических лиц на банковские продукты, банки предлагают свои продукты местным администрациям. Так, в США правительства штатов и другие органы местного самоуправления держат в банках вклады, аналогичные вкладам частных лиц и деловых фирм. Когда местные фирмы вносят в банк для перечисления государству федеральный подоходный налог, банки немедленно превращают эти средства в векселя до востребования, выпускаемые для Государственного казначейства США, которое переводит свои фонды, содержащиеся в этих векселях, по нескольку раз в неделю на собственные депозиты в Федеральных резервных банках [12].

5. Наряду с удовлетворением спроса в сбережениях и хранении текущей ликвидности, банки

Рис. 1.
Модель
спроса на
банковские
продукты
в развитых
странах



удовлетворяют спрос в инвестициях.

Большая часть выданных ссуд банков развитых стран приходится на ссуды под недвижимость (ипотечные ссуды), которые составляют в среднем порядка 35–40%. Далее идут ссуды торгово-промышленным предприятиям (около 30%) и ссуды индивидуальным заемщикам (около 20%). Остальное – это ссуды финансовым учреждениям, сельскохозяйственным производителям, лизинговое финансирование и прочие виды ссуд.

Составить полный перечень видов предлагаемых кредитов довольно сложно. Ограничимся основными из них, разбив на две основные группы.

1. Краткосрочные кредиты:

- самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов;
- кредиты под оборотный капитал;
- кредиты на строительство;
- кредиты дилерам по ценным бумагам;
- кредиты розничным торговцам;
- кредиты под обеспечение активами (под дебиторскую задолженность, факторинг и на пополнение товарно-материальных запасов);
- кредитная линия;
- перманентные ссуды на пополнение оборотного капитала.

2. Долгосрочные кредиты:

- срочные кредиты на приобретение оборудования, подвижного состава, зданий и сооружений;
- револьверные кредитные линии;
- проектные кредиты;
- кредиты на приобретение других предпринимательских фирм.

Рассмотрим подробнее, что такое потребительский кредит. Применяются две основные формы потребительского кредита:

- ссуды с погашением в рассрочку;
- возобновляемые ссуды.

Ссуды с погашением в рассрочку представляют собой кратко- и среднесрочные кредиты, погашаемые двумя или более платежами и используемые, как правило, для покупки бытовых товаров длительного пользования.

Возобновляемые ссуды – это когда заемщику открывается кредитная линия с правом получения кредита в течение определенного срока.

До 90% всей суммы потребительских ссуд предоставляется в рамках кредита по банковским кредитным карточкам. Владелец карточки имеет кредитную линию в банке и может автоматически

пользоваться ссудой, не превышающей определенного лимита, величина которого зависит от его доходов.

Приведенный перечень кредитных продуктов банков позволяет говорить о том, что зарубежными банками удовлетворяется спрос как на текущие, так и на инвестиционные нужды.

Для корпоративных клиентов банков в новых условиях особую актуальность приобретают вопросы стратегического повышения деловой активности и более выраженной ориентации на прибыль и прирост стоимости предприятия. Свои отношения с банками они уже не хотят ограничивать получением набора классических продуктов по кредитованию, размещению свободных денежных средств на депозитные счета и проведению платежей.

Под влиянием глобализации и информационных технологий качественно изменяются потребности клиентов в банковских продуктах. В зарубежной практике развиваются действующие и появляются новые банковские продукты. (см. таблицу).

Представленная теоретическая концепция спроса на банковские продукты¹ позволяет оценить:

- ассортимент продуктов отечественных региональных банков;
 - степень их клиентоориентированности.
- Основополагающее воздействие на формирование рынка банковских продуктов, например в Оренбургской области, оказывают:
- преобладание «чужой» собственности в экономике региона;
 - концентрация и централизация промышленного и банковского капиталов;
 - неравномерное размещение банков.

Вопрос о структуре собственности в большинстве случаев является трудноизучаемым. Это связано с двумя причинами:

- 1) нежелание собственников раскрывать информацию;
- 2) засекречивание сведений является средством защиты от недружественного поглощения.

Данные о структуре собственности с учетом проблем достоверности информации меняются из-за постоянного передела собственности. Принадлежность предприятий к местной региональной экономике следует тестировать не столько по территориальному признаку, сколько по источнику формирования капитала. Более важно исследовать,

¹При построении данной модели не ставилась задача полностью учесть все банковские продукты.

**Новые банковские продукты развитых стран
(потенциальные продукты для внедрения отечественными банками)**

Наименование	Характеристика
Трастовые продукты	Включают управление собственностью и другими активами, принадлежащими клиентам банка, а также распоряжение их ценными бумагами и займами. Осуществление трастовых операций требует более широкого диапазона навыков, чем многие другие области банковского дела: необходимы знание законодательства, опыт инвестиционной деятельности и навыки в управлении собственностью
Инвестиционные банковские продукты	К ним относится андеррайтинг – гарантированное размещение или покупка новых ценных бумаг у их эмитентов и последующая их перепродажа другим покупателям с целью получения прибыли от такого акта купли–продажи. Так как рыночные цены ценных бумаг часто меняются в зависимости от спроса и предложения, то андеррайтинг ценных бумаг является рискованной бизнесом
Управление денежной наличностью	Пакет банковских операций по распределению платежей в интересах клиентов, проведение инвестирования любых денежных избытков, не требующихся в данный момент для оплаты за товары и услуги. Более высокие ставки побуждают предприятия инвестировать свои средства в операции овернайт или на время уик-эндов с помощью федеральных займов, соглашений о переполучке и операций с коммерческими бумагами
Дисконтные брокерские продукты	Осуществление банками помощи своим клиентам в покупке ценных бумаг: банки принимают ордер клиента на приобретение избранных акций и облигаций, а затем через дилеров находят им наиболее выгодное размещение.
Операции с недвижимостью	Осуществление в основном краткосрочного финансирования строительства, предоставление долгосрочных коммерческих и резидентных займов, обеспеченных закладными под недвижимость. В целом эти различные формы займов под недвижимость составляют почти треть всех банковских займов
Предоставление прав участия во взаимных фондах	Взаимные фонды являются широкомасштабным финансовым продуктом, популярным среди основной массы населения, особенно среди малых инвесторов, которых устраивает концепция управления профессиональным портфелем за относительно низкую цену
Секьюритизация кредитных отношений	Облачение кредитных отношений в форму ценных бумаг. Ориентация заемщиков преимущественно на рыночные инструменты внешнего финансирования (облигации, ноты, бонды, краткосрочные коммерческие бумаги и т. п.) сокращает долю процентных расходов банков и стимулирует поиск источников непроцентных доходов

кто является учредителем, реальным хозяином и кто удовлетворяет потребность в инвестициях.

Более 91 % крупных и средних предприятий области обслуживаются в филиалах иногородних банков, где и пользуются в полном объеме банковскими продуктами.

В Оренбургской области кредитование предприятий различных форм собственности и населения осуществляют не только кредитные организации области, но и банки Республики Башкортостан и Республики Татарстан, Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга, г. Самары и других регионов. Мотивом, побуждающим оренбургские предприятия к переходу на обслуживание в филиалы инорегиональных банков, является доступность и качество их продуктов. При этом крупные банки предпочитают иметь дело с клиентами, осуществляющими масштабные денежные обороты. Мелкая клиентура зачастую потенциально не представляет для них интереса.

В Оренбургской области в 1990-е гг. были проданы все крупные и средние предприятия. Поэтому

она проигрывает по сравнению с соседями – Республикой Башкортостан и Республикой Татарстан. В структуре экономик этих республик значительный вес занимает местная промышленность и, соответственно, – местные банки.

Также исследования показывают, что в большинстве регионов России высок уровень концентрации промышленного производства. Например, в Оренбургской области на 10 крупнейших предприятиях производится более 60 % товарной продукции региона. Вместе с тем количество мелких и средних предприятий (обеспечивающих в странах с рыночной экономикой до 80 % прироста новых рабочих мест) явно недостаточное. Если бы в России уровень развития мелкого и среднего предпринимательства достиг хотя бы 50 % уровня развитых стран, то в регионе насчитывалось около 100 тыс. таких предприятий против 2,6 тыс. работающих в настоящее время.

Ситуация со становлением малого и частного предпринимательства складывается в регионе довольно тревожная.

Во-первых, доля малого и среднего бизнеса в региональном производстве незначительна, крайне мало и количество зарегистрированных малых предприятий. Надо учитывать еще и тот факт, что большая их часть преобразована из кооперативов, уже действовавших до этого.

Во-вторых, формирование малого и среднего предпринимательства происходит стихийно и преимущественно не в сфере производства, а в сфере посредничества, причем мелкотоварной торговли [2].

Все это приводит к тому, что реально у региональных банков выбор клиентов ограничивается только средними и малыми предприятиями.

Монополизированное развитие экономики Оренбургской области подкрепляется и «неравным» подходом самой администрации области к поддержке местных банков и производителей. Это касается не только государственных чиновников, но и управленцев от монополий, поскольку большинство из них являются государственными. Крупные межрегиональные корпорации и холдинги в области ежегодно потребляют товаров и услуг на сумму от 20 до 25 млрд руб. Местным предприятиям перепадает от этих средств только 2–3 млрд руб. Остальные заказы выполняют столичные компании [4].

Продолжающиеся в последние годы в России масштабные слияния кредитных учреждений приводят к формированию банков федерального значения, желающих таким путем обеспечить господствующие позиции на региональных рынках и экономии на масштабах производства. Однако банками не всегда учитывается специфика их деятельности. Ведь их позиции на рынке определяются не столько размером и численностью конкурентов, сколько возможностью свободного доступа на рынок. Банки должны добиваться повышения доходности за счет расширения своих продуктов, клиентуры и диверсификации деятельности.

В условиях глобализации размер банка уже не является абсолютным критерием его прибыльности. Об этом свидетельствуют успешная работа и высокая доходность многих средних западных банков.

Приведенные примеры подтверждают выводы, что вряд ли следует ожидать в будущем исчезновения средних и малых региональных банков. В структуре банковской отрасли по-прежнему будут востребованы банки разных размеров и уровней.

Практически во всех статьях, посвященных анализу состояния регионального банковского сектора, авторы высказывают мнение о том, что главными

проблемами региональных банков являются их низкая капитализация и несоответствие масштабам производства в реальном секторе регионов.

Современные проблемы регионов усложняются сложившимся в стране распределением ресурсов между региональными банками и крупными банками центра: более 80 % активов банковской системы сосредоточено в столичных банках. Такое положение ставит региональные кредитные организации в заведомо проигрышное положение на рынке. Считается, что столичные банки через свои филиалы, сосредоточивая средства регионов, в дальнейшем кредитуют крупных инорегиональных клиентов. Средства региона не идут на развитие местной промышленности, попадая на те рынки, где присутствует интерес столичных банков.

Оценку роли региональных и инорегиональных банков можно провести путем сравнения их с ассортиментом зарубежных банков и на основе анализа предложения и спроса на банковские продукты в Оренбуржье. Будем исходить из предпосылки, что спрос на инвестиционные ресурсы может быть удовлетворен трансформацией сбережений населения в инвестиции, а также средствами юридических лиц.

Необходимо признать, что региональные банки изначально не могут конкурировать с инорегиональными банками по объему предлагаемых продуктов. Региональные банки, как правило, не занимаются проектным финансированием и инвестиционным кредитованием под бизнес-план. Исключения здесь очень редки.

Препятствием в удовлетворении спроса на инвестиции является и экономическое состояние производственного сектора региона, предъявляющего данный вид спроса. Данный сектор по-прежнему характеризуется недостаточной платежеспособностью предприятий. По данным официальной статистики, около половины предприятий области являются убыточными, а рентабельность большинства других крайне низка. Банки в таких условиях ведут достаточно рискованную кредитную политику, что отражается на просроченной задолженности в банковской системе области. Вследствие принимаемых рисков у банков области сложился неравномерный уровень просроченной задолженности.

Отсутствие собственных оборотных средств вынуждает предприятия региона использовать в своей деятельности преимущественно внешние источники финансирования. Однако увеличение

влияния внешних источников приводит к росту долговой нагрузки на собственный капитал, что сдерживает хозяйственную активность предприятий. При высокой потребности заимствований роль банковских кредитов в формировании капитала предприятий остается низкой.

Следует отметить, что предприятия ведут достаточно активную инвестиционную деятельность самостоятельно, выступая не только в качестве основных потребителей инвестиционных ресурсов, но и в качестве инвесторов. Предприятия перераспределяют инвестиционные ресурсы как между отраслями, так и между регионами, осуществляя, таким образом, функции, которые в развитых рыночных системах присущи в первую очередь банковским институтам.

Складывается ситуация, когда кредитование реального сектора экономики в значительной степени финансируется его же ресурсами, размещенными в банковской системе. Такие формы, как выпуск долговых обязательств и продажа их на рынках, привлечение межбанковских кредитов (в особенности от нерезидентов) для кредитования реального сектора экономики, доступны незначительному количеству банков. Как правило – крупнейшим.

Отечественными банками продукты по кредитованию представлены узко: залоговое и овердрафтное кредитование. Совершенно отсутствуют:

- буферные ссуды;
- займы участия;
- ссуды финансирования основного капитала;
- секьюритизация активов.

Таким образом, консервативный подход предприятий к выбору кредитных организаций во многом определяется деятельностью самих банков, которые не в состоянии предложить предприятию продукты, соответствующие его потребностям и учитывающие специфику деятельности конкретного клиента.

В экономике наблюдается ситуация, когда кредитование реального сектора экономики банками занимает небольшую долю. Поэтому предложение кредитных инвестиционных продуктов не удовлетворяет полностью спрос. Инвестиции по-прежнему концентрируются в топливно-энергетических и экспортноориентированных секторах экономики. Очевидно, что такое участие банков не может стимулировать долгосрочный экономический рост и не позволяет банкам эффективно участвовать в воспроизводственном процессе.

Среди ценных бумаг, с которыми работают банки региона, можно выделить векселя и акции. В Оренбургской области отсутствуют надежные эмитенты. Поэтому вложения в корпоративные ценные бумаги не выступают в качестве банковских продуктов, способных удовлетворить спрос для инвестиций. Банки региона не предлагают сложных инструментов фондового рынка:

- кредитные и процентные деривативы;
- индексируемые инструменты;
- коммерческие бумаги клиентов.

Анализ роли региональных и инорегиональных банков на оренбургском банковском рынке выявил основные банковские продукты, используемые банками для удовлетворения спроса клиентов (рис. 2).

Предложенная схема показывает очень ограниченную степень взаимодействия между реальным и банковским секторами экономики региона. По сути, подавляющее большинство предприятий работает с банками только по расчетно-кассовым операциям и ограниченно получает кредитные продукты. Банки очень редко помогают своим клиентам решать какие-либо другие насущные проблемы. Все это вместе взятое означает, что банковский сектор региона по-прежнему выполняет свои макроэкономические функции (минимизация транзакционных издержек реального сектора, межотраслевой перелив капитала и т. д.) недостаточно эффективно.

В результате исследования было выявлено отсутствие среды для реализации среднесрочных и долгосрочных продуктов депозитного и кредитного характера. Констатируются ограниченность предлагаемых продуктов (по сравнению с ассортиментом зарубежных банков), их низкая клиентоориентированность.

Таким образом, в настоящее время требуются качественные изменения в подходах к продаже банковских продуктов. Необходима активизация деятельности регионального банковского сектора, связанная не только с минимальным ассортиментом банковских продуктов, но и с деятельностью производственного сектора, сектора сбережений, выступающих в качестве субъектов, предъявляющих данные виды спроса.

Как показал анализ, в региональном банковском секторе предложение банковских продуктов не носит клиентоориентированного характера. По сути банки, замыкаясь на универсальный характер, не оценивают своей роли в экономике региона. На взгляд авторов, это связано и с видением региональ-

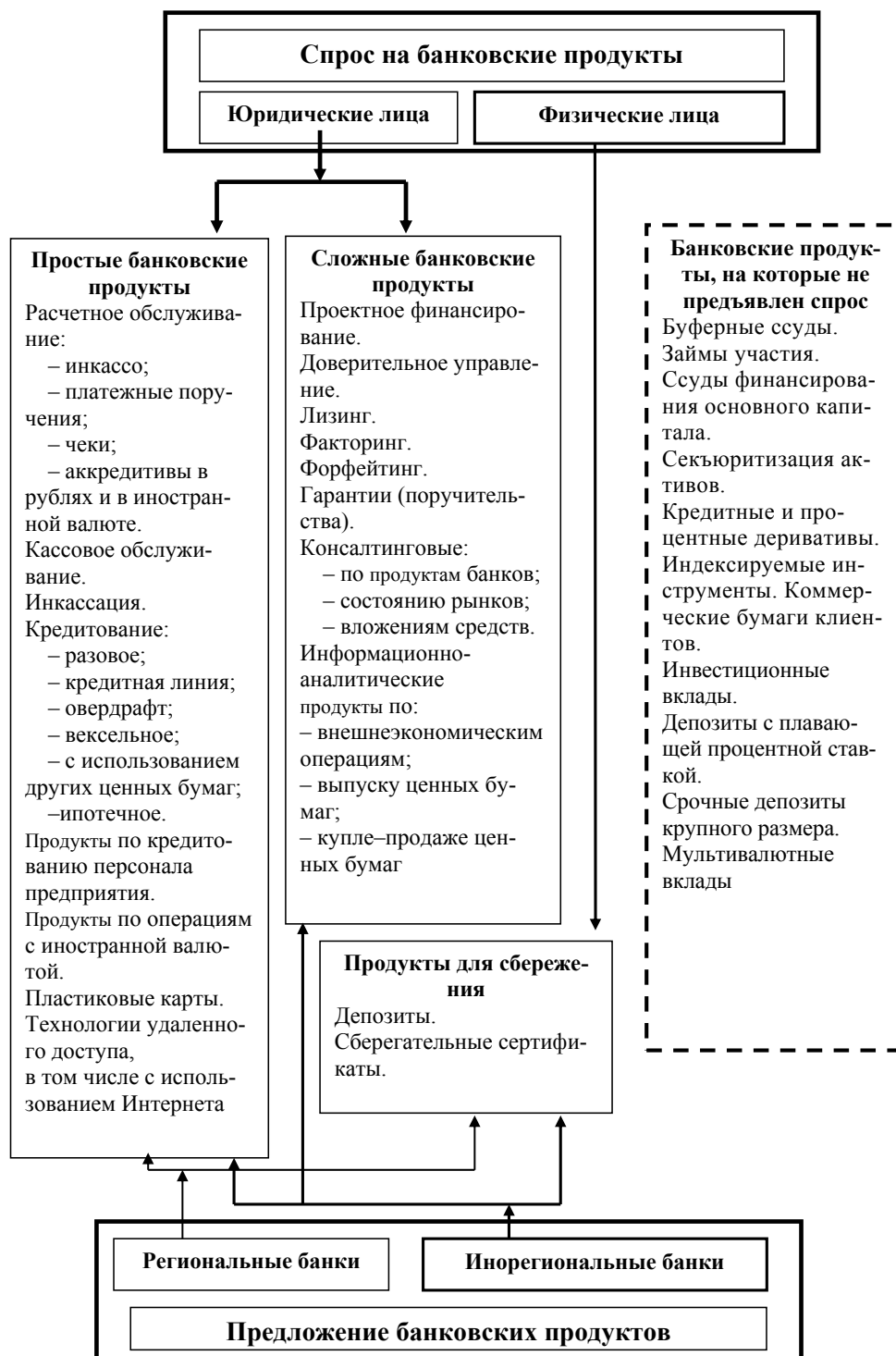


Рис. 2. Схема предложения банковских продуктов кредитными организациями Оренбургского региона и удовлетворение спроса на них

ными банками своих миссий и стратегий. Исследования опубликованных миссий региональных банков свидетельствуют о недостаточном понимании учредителями целей создания своего учреждения. Некоторые миссии носят слишком универсальный характер, что не позволяет идентифицировать эти

банки как региональные, с общественной и коммерческой направленностью.

Отсутствие понимания миссий региональных банков не позволяет им четко сформулировать и собственные стратегии развития. Из всех обнародованных стратегий развития оренбургских региональных банков² ни одна не учитывает задач, стоящих перед регионом. Все они направлены только на собственное развитие и имеют характер перспективных направлений.

Таким образом, на практике региональные банки не понимают своей роли в регионе, не оценивают перспективы в рамках развития экономики области.

Считаем, что в основу стратегии регионального банка могут быть положены подходы, обозначенные Х. -У. Деригом [3]. Исследуем возможность их применения:

1. *Постоянство, стабильность и предсказуемость*³. В современных условиях большинство региональных банков в своей деятельности исходят из предпосылки, что

универсальные банки благодаря распределению рисков и широкому выбору продуктов и клиентов

²Из девяти региональных банков стратегии не опубликовали четыре.

³Долгосрочная стратегия против оппортунистической политики «стоп – вперед»; доверие как основа надежности.

менее страдают от колебаний доходности. Они не уделяют должного внимания долгосрочной стратегии (которая должна способствовать повышению доверия к ним). Региональные банки, как отмечалось, не обеспокоены разработкой стратегий. В основном они придерживаются весьма гибкой тактики универсальности во всех сферах банковской деятельности.

Современные региональные банки не учитывают, что клиенты хотят доверить свои деньги и взять в долг у «надежного банка». Каждый хороший банк живет в первую очередь за счет доверия. Доверие – основа для посреднических отношений в нашем ненадежном мире.

2. *Традиции и опыт матричного менеджмента*⁴. Априори считается, что в региональных банках большая скорость принятия решений. С этим можно поспорить. Внедряемые в инорегиональных филиалах скорринговые системы позволяют обслуживать клиентов за 1–3 часа. А налаженная система учета личного вклада и индивидуального вознаграждения сотрудников в крупных филиалах также уже превосходит местные банки. По объемам использования информационных технологий лидером является Сбербанк России.

3. *СOLIDНЫЙ капитал, высокий рейтинг, хорошая репутация*⁵. Из девяти региональных банков только у двух уставный капитал превышает 1 млрд. Капитал местных банков в 180 млн руб. не выдерживает никакой критики. С таким размером капитала ни о каких рейтинге и репутации уже нельзя говорить.

4. *Сильная позиция на внутреннем рынке*⁶. Проведенный анализ деятельности региональных банков позволяет сделать вывод о том, что местным банкам пока удается удерживать сильные позиции в экономике регионов. Доля четырех крупных региональных банков Оренбургской области (ОАО КБ «Оренбург», АКБ «Форштадт», Оренбургский ипотечный коммерческий банк «Русь», ОАО КБ «Спутник») составляет:

- в кредитах – 20,6 % всех банков области;
- в пассивах – 19,8 % всех банков области.

Это позволяет им чувствовать себя уверенно в своей области и смело вторгаться в другие регионы.

⁴ Сохранение путем активного развития.

⁵ Особенно привлекательны в периоды нестабильности, пользуются большим спросом в моменты финансовых кризисов любого рода.

⁶ Основное преимущество в случае «прорыва» конкурентов на внутренний рынок или международной экспансии.

Приходящие инорегиональные филиалы вынуждены ныне довольствоваться розничным рынком. Все убыточные банки в Оренбургской области – это в основном инорегиональные филиалы.

Но, как показывает развитие событий, для региональных банков становится все более актуальным объединение бизнеса с другими участниками регионального рынка. Данный вариант развития событий, на взгляд авторов, получит развитие в результате уточнения либо изменения корпоративной стратегии банков в условиях продолжающихся кризисных явлений в экономике, а также поглощения глобальными игроками региональных банков или покупки «оптом» их бизнеса.

5. *Преимущества масштаба*⁷. Необходимо признать, что практически все региональные банки Оренбургской области относятся к средним и малым. За исключением «упрощения» процедур управления, у региональных банков нет больших возможностей для поддержания «низких издержек производства» и получения дохода на объеме операций. Глобализация приводит к тому, что критический размер имеет тенденцию к увеличению. Мелкие региональные банки не могут принять участия в крупных проектах. Ни один региональный банк не имеет стандартизированных продуктов. Все они в основном заимствованы у крупных инорегиональных банков.

6. *Капиллярное распределение с широкой базой клиентов и данных*⁸. Необходимо отметить, что крупные региональные банки овладели всеми высокотехнологичными ИТ-решениями. Во всех местных банках используется Интернет и другие новейшие каналы связи.

Слабым местом региональных банков является достаточно узкая база клиентов, которая может стать прочной основой для повышения устойчивости прибыли, стандартизации и управления риском.

7. *Разнообразные комбинации продуктов в единой организации с собственной «сетью»*⁹. Как отмечалось, отсутствие у банков области клиентоориентированной стратегии не позволяет им своевре-

⁷ Критическая величина как решающая предпосылка стандартизации, низкой стоимости продукции, участия в крупных проектах и управления риском.

⁸ «Финансовый профиль» клиента как основа сегментирования и управления риском; прямой доступ к «конечному потребителю».

⁹ Гибкость при переменах, а также во взаимосвязях, общей конвергенции и сближении характеристик банковских продуктов.

менно вносить изменения в сферу потребительских ценностей и клиентских приоритетов, гибко и быстро создавать новые комбинации и «рекомбинации» продуктов. Нынешние продукты регионального рынка – это вчерашние (двух-, трехлетней давности) нововведения столичного рынка. А в крупных инорегиональных банках одно из основных направлений – продукты по организации и поддержанию выпуска облигаций корпоративных клиентов. Впереди – продукты, связанные с ценными бумагами и инвестибанкингом. На все эти новшества региональные потребители скоро предъявят спрос.

8. *Интегрированные пакеты решений «из одних рук»*¹⁰. Инновации для региональных банков пока остаются узким местом. Все виды банковских продуктов заимствованы у крупных инорегиональных банков. Кросс-продажи с постоянно меняющимися продуктами и группами продуктов «из одних рук» в региональных банках широко не представлены. В местных банках нет специалистов по кросс-продажам. Они повсеместно недооцениваются.

9. *Финансовое обслуживание адекватно жизненным фазам*¹¹. Благодаря своим небольшим размерам региональным банкам удается поддерживать индивидуальные отношения с частными лицами, фирмами и клиентами. Клиент малого банка меньше подвергается жесткому давлению специалистов по продаже банковских продуктов, которые усиленно навязываются работниками профильных отделов для выполнения показателей бизнес-плана и указаний головного офиса.

Слабым местом является отсутствие или недостаток высококвалифицированных и разносторонних специалистов для обслуживания потребностей частных лиц. Это накопления или базовые продукты:

- ведение счета;
- выплаты задолженности;
- мультивалютные вклады;
- инвестиционные вклады;
- накопительные пенсионные вклады, включая страховку и регулирование прав наследования;
- консультации по налогообложению и т. п.

Анализ данных подходов показывает, что отечественные региональные банки еще далеки от меж-

дународных проблем и реально не готовы к международной конкуренции. Общий настрой западных специалистов говорит о том, что традиционный региональный банк – это банк прошлого, который в будущем будет иметь проблемы. Важны не только нынешнее состояние, но в первую очередь – будущие тенденции. На взгляд авторов, у региональных банков еще есть время для повышения доходности и фокусировки для управления затратами.

Итак, можем отметить, что у региональных банков на ближайшие несколько лет вполне достаточно сил, чтобы не потерять своих позиций в споре со столичным капиталом. Но нельзя недооценивать иностранные банки, пока реально только приценивающиеся к российскому рынку.

Региональные банки, считая себя универсальными, пытаются освоить практически все существующие виды банковских продуктов. Однако их уровень мало соответствует мировым тенденциям. Региональные банки не учитывают, что многие банковские продукты требуют «сопровождения» со стороны разных финансовых посредников. Западные мелкие и средние банки находят дополнительные резервы для выживания, выступая в качестве партнеров других финансовых посредников, открывая новые каналы сбыта продуктов.

Банки, конкурируя между собой и с парабанками, могут эффективно вести свой бизнес лишь во взаимодействии с другими финансовыми посредниками посредством разделения функций, очищения баланса от рисков и неликвидных активов. Именно поэтому банк будущего представляет соединенную сеть специализированных банков, сфокусированных на решении определенных проблем. Фокусировка означает открытое размежевание. При этом скрыто еще более сильное объединение разнообразных финансовых посредников [1].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

- 1) преобладающая часть предприятий имеет достаточно высокий спрос на банковские продукты;
- 2) местные средние и малые предприятия в основном предпочитают продукты кредитных организаций, расположенных непосредственно в регионе;
- 3) факторами, уменьшающими спрос на продукты банков, являлись:

- ставки по кредитам;
- ставки по депозитам;
- наличие других источников инвестиций у предприятий;

¹⁰Преимущества рычага в кросс-продажах и кросс-маркетинге.

¹¹От менеджмента на основе взаимоотношений с клиентами к сфокусированному менеджменту на основе партнерства; никакого «проталкивания» определенного продукта.

4) решения предприятий о выборе кредитных организаций в большей мере определяют:

- уверенность в финансовом положении кредитной организации;
- наличие опыта сотрудничества с ней;
- личные контакты с руководством кредитной организации;
- уровень квалификации ее сотрудников;

5) для большинства кредитных организаций характерны сложные и длительные процедуры оформления документации при продаже продуктов, что ограничивает спрос со стороны предприятий;

6) подавляющее большинство предприятий используют минимальный набор банковских продуктов, в который входят:

- расчетно-кассовое обслуживание;
- кредитование;
- пластиковые карты;
- валютные операции.

Региональные банки не соответствуют пока в полной мере предъявляемым клиентами требованиям, не реализуют полностью своих функций и возможностей. Современной экономике России предстоит перейти на новую ступень развития, а нынешние банки с этой задачей не справляются.

В условиях рынка действуют его объективные законы. И, если спрос рождает предложение, то это положение относится и к банковскому сектору. Крупный клиент не предъявит спроса на банковские продукты маленького регионального банка. Причины слабого развития банков не только в их капитализации. Субъекты и структура собственности в реальной экономике определяют, каким будет региональный банковский сектор. Региональные администрации должны участвовать в этом процессе.

Несмотря на то, что далеко не во всех регионах банковское обслуживание представлено в необходимых объемах, ни инорегиональные, ни региональные банки не стремятся осваивать депрессивные районы. Местная власть, помогая в развитии региональных банков, может и должна оказывать на них в этом плане влияние.

Филиалы инорегиональных банков не могут бесконечно открываться в регионах. Крупные московские банки еще не столкнулись с большим ростом затрат на систему внутреннего контроля за деятельностью филиалов. К примеру, только Сбербанк России содержит в своей системе около тысячи ревизоров. Такие издержки для многофилиальных банков окажутся неподъемными.

Наличие большого количества филиалов инорегиональных банков в регионе не придает устойчивости региональному банковскому сектору. В случае нерентабельной работы филиала головной офис просто закрывает его, предоставив решать все проблемы региону. Филиалы инорегиональных банков изначально приходят в регионы за своим клиентом: будь то крупное юридическое лицо или связанное кредитование частных клиентов. Интерес к другим клиентам у них появляется в случае недостаточности доходов от обслуживания первых клиентов. Соответственно различен и уровень обслуживания.

В научной и экономической литературе все настойчивее звучат призывы к Правительству РФ и Банку России не делать резких шагов при реструктуризации банковского сектора, не уничтожать насильно малые региональные банки под видом их бесперспективности. И надо сказать, что монетарные власти прислушиваются к ним. Появляется надежда, что у малых региональных банков не исчезнут перспективы развития.

Изменения в формах собственности в региональной экономике оказывают решающее влияние на деятельность местных банков. Задача региональных банков – снижая угрозу потери корпоративных клиентов, более настойчиво расширять свои ниши, конкурируя со столичными банками на их территории. Они должны придавать своей деятельности общественный, коммерческий и благотворительный характер, возрождая доброе имя своих российских предшественников. Именно в акценте на эти направления – выход на новые уровни развития.

Отечественный и зарубежный опыт деятельности банковских систем однозначно предопределяет необходимость перехода к многоукладной банковской системе РФ с закреплением статуса регионального банка.

В преддверии вступления в ВТО и реального прихода иностранных кредитных организаций Банк России обязан взять на себя роль «отца» всех банков РФ, покровительствуя не только кредитным организациям с государственным участием и крупным частным банковскими холдингам.

Необходимо выработать новые теоретические подходы к определению места и роли региональных банков в трансформационной экономике:

- искать компромиссы между центром и регионами;
- изменить движение денежных потоков в сторону провинции и на их основе развивать экономику регионов.

По мнению авторов, это позволит сформировать сильную и стабильную банковскую систему современной России.

Список литературы

1. Банковское дело: модель развития. М.: Московская академия предпринимательства. 2005.
2. Воронков С. Г. Российские регионы в условиях становления нового типа мировой экономики. URL: <http://credonew.ru/content/view/11/22/>.
3. Дериг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: пер. с нем. М. 1999.
4. Кобер П. Разбег в степи // Эксперт-Урал. 2005. № 21.
5. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: пер. с англ. М.: И. Д. Вильямс. 2006.
6. Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. Современные деньги и банковское дело: учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М. 2000.
7. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: пер. с англ. М.: Дело ЛТД. 1995.
8. Рид Э., Коммер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки: пер. с англ. М.: Прогресс. 1983.
9. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007.
10. Фрост Стивен М. Настольная книга банковского аналитика. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. 2006.
11. Щербакова Г. Н. Банковские системы развитых стран. М.: Экзамен. 2001.
12. Экономика и банковская система региона. М.: Экономика. 2004.