

банк

Государственный приход

кредитование

2007 год отмечен сенсационным уровнем оттока корпоративной клиентуры на обслуживание в крупнейшие государственные российские банки, что в итоге привело к существенным структурным изменениям всей банковской системы. На начало текущего года на долю госбанков приходится уже более 50% активов банковского сектора страны. В этой ситуации небольшие банки становятся интересным объектом для поглощения.

Корпоративный сектор
Несмотря на активный рост банковской розницы в России, обслуживание корпоративного сектора для большинства отечественных банков имеет приоритетное значение. По данным ЦБ на 1 января 2008 года более половины всех активов банковской системы приходится на кредиты корпоративному сектору.

Так впервые за последние пять лет в 2007 году начался активный отток крупной корпоративной клиентуры из средних и мелких частных банков на обслуживание в крупные (прежде всего государственные) банки.

Всего за ноябрь 2007 года кредитный портфель Сбербанка увеличился с 3573 млрд до 3912 млрд руб. Этот рекордный рост был обеспечен прежде всего портфелем кредитов юридическим лицам, который увеличился на 312 млрд руб. (на 12%).

За 2007 год портфель кредитов другого крупнейшего госбанка, ВТБ, вырос на 107% до 789 млрд руб. Причем этому даже не помешало ощутимое повышение банком процентных ставок кредитования в августе прошлого года. Так, если в первом квартале 2007 года банк кредитовал крупных корпоративных клиентов под 6–7%, то в августе стоимость кредитов началась с 10%.

Данная тенденция весьма значима для понимания общего

состояния банковской системы в целом, так как именно крупные корпоративные клиенты определяют бизнес многих банков, а значит, происходящие в клиентской базе банков изменения способны существенно отразиться на их финансовом состоянии, надежности и определить перспективы дальнейшего развития. Все это требует детального изучения.

Так, по данным «Интерфакс-ЦЭА» в 2007 году кредитные портфели крупным клиентам в банках из TOP20 в среднем выросли на 50%, тогда как в банках, выходящих за пределы TOP100, рост, в среднем составил 27%.

В чем же кроются причины перехода крупной корпоративной клиентуры на обслуживание в крупнейшие российские банки?

Неудовлетворенный спрос
В начале нынешнего десятилетия каждая крупная промышленная группа считала необходимым иметь в своем распоряжении собственный карманный банк.

Постепенно такая модель бизнеса стала терять актуальность. Финансовые аппетиты в плане кредитования предприятий заметно выросли, при этом возможности фондирования кредитов у карманных бан-



Монополизация на капиталистическом рынке банковских услуг происходит не по приказу, а по зову денег. ФОТО ГРИГОРИЯ ТАМБЛЮВА

ков оставались относительно скромными. Одновременно рост и развитие корпоративного сектора в России стали настолько оптимистичными, что начали привлекать внимание иностранных банков.

В итоге крупные компании стали все чаще кредитоваться у иностранных банков или же осуществлять прямые заимствования с открытого рынка путем выпуска собственных облигаций. При этом расчетные функции промышленных групп стали также постепенно переходить в иностранные банки, позволяя им получить комиссионные доходы.

Этому также способствовала еще одна особенность российской банковской системы, в которой спрос на банковские продукты (в том числе кредиты) существенно превышает предложение со стороны банков. Действительно, по итогам 2007 года отношение российских банковских активов к национальному ВВП составило 61,4%, что заметно ниже не только аналогичных показателей для развитых стран Европы и США, но и стран Восточной Европы и СНГ. Напри-

мер, в Казахстане отношение суммарных активов банков к ВВП равнялось 88,7%.

Существенные коррективы в ситуацию внес мировой финансовый кризис 2007 года, приведший к тому, что заимствования российских корпораций на Западе стали или слишком дорогими или вовсе невозможными в силу закрытия на них кредитных лимитов со стороны банков-нерезидентов. В такой ситуации компании, особенно крупные, столкнулись с проблемой одновременного обеспечения высоких темпов роста и требований банковского регулятора в лице ЦБ по величине достаточности капитала.

Поскольку невыполнение регулятивных требований грозит банкам в конечном итоге отзывом лицензий, они предпочитают сократить объемы кредитования, что сдерживает его развитие и стимулирует потребность крупной корпоративной клиентуры.

Часто бывает, что в банк приходит кредитоваться небольшая компания, которая при удачном развитии бизнеса начинает перерастать банк и вынуждена переходить на обслуживание в бо-

лее крупные кредитные организации. В лучшем случае — оставив во «взрастившем» ее банке часть своих счетов.

Уход крупного корпоративного бизнеса из средних и малых банков, вообще говоря, не является особенно для них критичным. Дело в том, что вслед за ушедшими клиентами приходят новые, развитие бизнеса которых может опережать рост самого банка, в итоге предприятия среднего бизнеса постепенно реклассифицируются в крупную корпоративную клиентуру банка. Работа со средним бизнесом может быть существенно более выгодной для среднего и малого банка по сравнению с обслуживанием крупной клиентуры, в частности это может объясняться более высокими ставками кредитования.

Средний банк решает вопрос кредитования в более короткие сроки, конечно, не в ущерб собственной рентабельности. При этом средние банки не принимают в полном объеме кредитные риски крупной клиентуры на себя, а делят их с партнерами по банковскому цеху. Одновременно средние банки в силу большей гибкости способны удовлетворить запросы клиентов, которые не вызывают интереса в крупных банках, тем самым дополняя их на операционном уровне.

Диверсификация банковского сектора должна позитивно отразиться на финансовом положении и на уровне кредитных рейтингов средних и малых банков. Рост же кредитных рейтингов может означать рост возможностей прямых заимствований с финансовых рынков, что будет компенсировать сокращение расчетных счетов и депозитов корпоративной клиентуры.

Средние и малые банки даже в условиях исхода крупной клиентуры не теряют своей рыночной ниши и продолжают по отдельным сегментам конкурировать с госбанками, что создает условия для роста качества и доступности банковских услуг.

Малые банки ориентируются на работу с клиентурой, кото-

рая из-за недостаточной масштабируемости бизнеса или финансовой прозрачности неинтересна и непонятна крупным банкам. Но такая клиентура способна генерировать существенный спрос на банковские продукты, который удовлетворяется малыми банками. Зачастую успешные проекты получают возможность реализоваться именно благодаря кредитной помощи со стороны малых банков, после чего на них начинают обращать внимание и более крупные кредитные организации, но до этого еще надо дорасти. Все это оправдывает существование в банковской системе большого количества различных по величине кредитных организаций.

Изменения в структуре рынка банковских услуг, безусловно, ограничивают рост малых и средних банков, и, чтобы продолжать расти, они вынуждены конкурировать с крупными банками в сегменте розничного бизнеса.

В результате рост конкуренции в банковском ритейле будет вынуждать малые банки искать инновационные пути увеличения своей доли присутствия на рынке. Такие примеры уже есть, в частности, прогрессивным выглядит монопродуктовая стратегия продвижения кредитных карт через отделения почты без открытия собственных точек продаж, избранная банком «Тинькофф Кредитные Системы».

Малые банки, особенно региональные, имеют все шансы успешно завоевывать розничную клиентуру. Так, существующая система страхования вкладов во многом нивелирует риски крупных и малых банков в глазах вкладчиков, а ограниченность спроса на банковские продукты в небольших населенных пунктах фактически исключает возможность параллельной избыточной работы там нескольких банков.

Рост диверсификации бизнеса малых и средних банков делает эти банки интересными объектами для поглощения.

При этом в роли поглотителей будут зачастую выступать иностранные банки, желающие развить собственный бизнес в России. Наглядным примером тому служит недавняя покупка Экспобанка крупнейшим международным банком Baring PLC. Примечательно, что эта сделка осуществлена не только с целью экспансии в российский ритейл, но и для использования удачного опыта и получения клиентской франшизы в области кредитования малого и среднего бизнеса в регионах.

Последний рубец
Переход крупной корпоративной клиентуры в крупные банки во многом будет означать консолидацию государственного корпоративного и банковского секторов экономики.

Получив новых корпоративных клиентов, госбанки обрели дополнительные источники фондирования. Этот процесс хорошо вписывается в общую тенденцию огосударствления российской экономики.

При этом основными их конкурентами становятся банки с иностранным участием в капитале, охотно скупающие частные российские банки, чья инвестиционная привлекательность будет расти.

Госбанки становятся последним оплотом национальной банковской системы, способным выдержать агрессию со стороны международного капитала и обеспечить независимость денежно-кредитной политики государства. Хотя остается открытым вопрос, насколько такой государственный сплав банков и предприятий способен эффективно функционировать и к какому результату это может привести в долгосрочной перспективе. Безусловно, сохраняя независимость и выживут многие малые региональные банки, но их роль в экономике будет весьма ограниченной.

Алексей Буздалин, главный эксперт «Интерфакс — ЦЭА», кандидат экономических наук

АКЦИЯ!

ВЫИГРАЙ АВТОМОБИЛЬ!



ТОУОТА Avensis

КАЖДЫЕ 2 МЕСЯЦА *

Условия акции — на сайте и в отделениях Банка.

Срок проведения акции:
с 01 февраля 2008 г. по 12 января 2009 г.

Выплачивается 1 200 000 руб. на оплату автомобиля с удержанием суммы налога на доходы физ. лиц.

среди владельцев
фирменных вкладов
«СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ»

Телефон справочной службы:
(495) 514-0-514
WWW.GLOBEXBANK.RU



БАНК
ГЛОБЭКС

Реклама. ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК». Генеральная лицензия Банка России №1942

Гармония интересов — финансовый успех*



ОАО «АК БАРС» БАНК —
15 ЛЕТ
НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРСТВА
И УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ

Репутация нашего Банка — это успешный бизнес клиентов. Гармония интересов — вот что определяет наш подход к работе. Сегодня Банку доверяют более 34 тысяч компаний по всей стране. Наше партнерство укрепляет единство принципов. Взаимное уважение и финансово-банковские услуги международного уровня делают наше сотрудничество взаимовыгодным.

* Корпоративный бизнес * Кредитование * Торговое финансирование * Операции на рынках капитала

* Проектное финансирование * Розничный бизнес * Международное структурное финансирование

* Операции с драгоценными металлами * Выпуск и обслуживание пластиковых карт

* Расчетно-кассовое обслуживание * Более 120 видов банковских услуг

ОАО «АК БАРС» БАНК, 420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1
Единая справочная служба (843) 2-303-303
8-800-2005-303 (бесплатный звонок по России)
<http://www.akbars.ru>
17 филиалов по всей России: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Барнаул, Екатеринбург, Ижевск, Красноярск, Йошкар-Ола, Новосибирск, Пермь, Омск, Самара, Тюльяти, Тюмень, Ульяновск, Чебоксары, Челябинск

Реклама. Генеральная лицензия ЦБ РФ №2590 от 02.09.2002



АК БАРС БАНК

ГАРМОНИЯ ИНТЕРЕСОВ