

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

С.А. Рамазанов

Нижегородский государственный технический университет

Универсализация и специализация хозяйственной деятельности является основным вопросом стратегии всех коммерческих банков и кредитно-финансовых учреждений. Общеизвестно, что универсализация деятельности банка при прочих равных условиях убыточна, а специализация — рискованна. Отличительной чертой универсализации российских банков является то, что она преимущественно происходит в основном не путем специализации организационных структур банка, регионов его деятельности, а в результате развития филиальной сети коммерческих банков, дублирующих операций головного банка. Многие коммерческие банки, включая мелкие и средние, вообще не представляли среднесрочных и долгосрочных кредитов за весь период своего существования. Анализы показывают, что основные денежные, трудовые ресурсы сконцентрированы на расчетно-кассовом обслуживании клиентов, операциях купли-продажи валюты и.д. Профессиональные качества обслуживающего персонала, высшего менеджерского состава не вполне соответствуют деятельности по массовой работе со срочными депозитами и, особенно по среднесрочному и инвестиционному кредитованию. В условиях стабилизации экономики, универсальные банки столкнутся с серьезными проблемами. Поэтому им необходимо специализировать отдельные области своей деятельности. Даже для универсального банка очень важна определенная специализация, нахождения «ниши» в банковском деле не только как элемента построения доходности операций, но и для выдержки конкуренции со стороны небанковских финансовых посредников.

Выбирая конкретную форму, направление и регион открытия филиала, банки должны учитывать условия рынка, его развитость, степень его монополизации, уровень концентрации и т.д. Большое значение имеет местное законодательство, которое может стимулировать или сдерживать экспансию иногородних банков. Анализ законодательства отдельных регионов позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на общую тенденцию к либерализации, практически все регионы могут предъявлять те или иные ограничительные требования как при рассмотрении заявки на открытие иногороднего банковского учреждения, так и на его последующую деятельность. Критериями положительного решения вопроса об открытии филиала должны быть: экономически стабильное положение головного банка, подготовленность помещений и профессиональная пригодность руководящего состава филиала.

Опыт работы с филиалами крупных банков, особенно столичных банков расположенных в Н. Новгороде, показал, что их интересы замыкаются, как правило, на узком круге клиентов приоритетных отраслей, либо имеющих коммерческие контакты с головными банками этих филиалов. Коммерческие банки Н. Новгорода открывают преимущественно филиалы в своем регионе деятельности. Хотя показатель сбалансированности региональной стратегии взаимности в пользу нижегородских банков, но иногородние филиалы по масштабам своих ресурсов в состоянии конкурировать с местными банками.

«Столичные» банки, имея гораздо больше возможности в конкурентной борьбе с местными банками, действуют избирательно, отбирая лишь элитную часть

финансово-промышленных кругов региона. В отличие от других регионов, Н. Новгород более привлекателен лидерам финансового мира. Основная причина такого внимания вызвана желанием банков участвовать в прибыльных нижегородских программах и проектах, освоение накопленного в области опыта, сотрудничество с предприятиями и организациями, независимо от форм собственности и направления деятельности. В целом по России, несмотря на общее увеличение коммерческих банков, и других кредитно-финансовых учреждений, их филиальная сеть в 2003–2004 г. продолжала сокращаться, это происходило как за счет снижения числа филиалов региональных банков в своем регионе, так и в результате ликвидации финансовыми учреждениями своих филиалов в других регионах. Проникновение филиалов крупных банков на финансовый рынок региона создает определенный микроэкономический климат. В целом иногородние банки развивают филиальную сеть и расширяют спектр оказываемых услуг для получения сверхприбыли и привлечения большего количества клиентов.

Географическое распределение филиальной сети коммерческих банков по территории России значительно отличается от распределения общего числа кредитных организаций. Одно из первых мест по количеству филиалов кредитных организаций занимает Приволжский федеральный округ. Вместе с тем, следует отметить, что относительные различия между округами достаточно малы.

Небольшие различия в числе филиалов на фоне сильной неоднородности распределения банков по регионам говорят о том, что банки пытаются произвести пространственную диверсификацию своей деятельности и выйти за пределы региона. Наряду с этим, распределение активов коммерческих банков по территории России на данный момент, как уже отмечалось, свидетельствует о своеобразном разделении рынка, поскольку основная часть активов — более 84 процентов — размещена банками и их филиалами, расположенными в Москве, а на долю региональных банков остаются менее 16 процентов совокупных активов. В связи с этим, часть региональных коммерческих банков с небольшим капиталом в виду ограниченности рынка и отсутствия больших возможностей вынуждена будет переориентироваться на работу с населением, малыми предприятиями, развитие потребительского кредита.

Рассматривая перспективы развития банковской инфраструктуры, следует отметить, что процесс будет развиваться в сторону качественного изменения числа филиалов. Изменения числа филиалов открываемых в регионах связаны с положительными микро и макро экономическими процессами. Можно выделить несколько причинно-следственных особенностей в процессе открытия филиалов. Во-первых, филиал головного банка открывается для обслуживания предприятия — участника финансово-промышленной группы. Во-вторых, открытие филиалов индуцировано с осуществлением крупными коммерческими банками стратегических программ по проникновению на региональные рынки розничных банковских услуг. В-третьих, увеличение числа филиалов идет параллельно со значительным сокращением участия региональных банков в сфере обслуживания крупных корпоративных клиентов. В-четвертых, филиал банков открывается в крупных городах областного назначения. В-пятых, если до 2000 г. филиалы способствовали оттоку капитала из региона, то сейчас наоборот, они получают финансовые ресурсы из-за пределов региона для кредитования предприятий, проявляют себя как активные участники хозяйственного оборота. Несмотря на то, что филиалы оказывают услуги, вполне отвечающие потребностям экономики, однако все большую заинтересованность предприятия особенно конверсионные, проявляют в ин-

вестиционных кредитах. У многих филиалов в результате проведения рискованной кредитной политики и отсутствия глубокого анализа кредитной способности заемщиков плохой портфель кредитов.

Важное значение в развитии филиальной сети коммерческих банков имеют взаимоотношения между головным предприятием и филиалом. Меркантильное отношение головных банков со своими филиалами, что имело место до 2000 г., не только ограничивало возможности последних, но и косвенно негативно влияло на первого. Анализы показывают, что головные банки в этот период (т.е. до 2000 г.) открыв филиалы, занимали по отношению к ним позицию «постороннего банка». В основном финансовые ресурсы передавались по рыночной цене.

Развитие филиальной сети связано с уровнем развития банковской системы и размерами коммерческих банков. Издержки открытия нового филиала должны сравниться с затратами поглощения мелкого банка, аналогично по своим возможностям, местоположению, специализации деятельности и характеру услуг. Есть банки, обслуживающие традиционную клиентуру и имеющие полное право на существование. На наш взгляд нельзя допускать их филиализацию, т.к. процесс поглощения будет способствовать монополизации в банковской среде, ослаблению конкуренции, а также ущемлению интересов местных деловых и банковских кругов. При открытии нового филиала должны приниматься во внимание все прямые и косвенные вложения в создание нового филиала. Создание нового филиала выгоднее, чем поглощение существующего банка, если это соответствует следующим условиям:

$$TC_0 > C_0 + C_1 + C_2 + C_3,$$

где TC_0 — затраты на поглощение в начальный период; C_0 — первоначальные вложения в создание филиала; C_1 — издержки, связанные с незнанием местного производства; C_2 — издержки, связанные с отсутствием традиционной клиентуры; C_3 — последующие вложения.

Неравномерность размещения банков по регионам нивелируется открытием филиалов. При избытке банковского капитала в одних регионах ощущается его недостаток в других, что является объективной основой для свободного перелива капиталов, чему может способствовать дальнейшее расширение филиальной сети в районных центрах субъектов Российской Федерации.

Слияния и поглощения коммерческих банков чаще всего открывают возможности использования преимуществ, связанных с горизонтальной или вертикальной интеграцией хозяйственных процессов. Вместе с тем поглощение мелкого коммерческого банка может выступать удобной формой вывода части капитала из отрасли или региона, столкнувшихся со спадом производства. Упрощение процедуры слияния и присоединения банков улучшило бы работу региональных банков, решая проблему их низкой капитализации. Сращивание мелких и средних банков в рамках региона и за ее пределами создаст нормальные экономические условия для интеграции субъектов региональных финансовых рынков способных конкурировать с филиалами «столичных» банков. Тем самым достигается более рациональное обслуживание региональных финансовых рынков. Усиление мощи мелких и средних банков помогает им, с одной стороны, противостоять натиску филиалов «столичных» банков, с другой — облегчает проникновение на центральные рынки капиталов. Значение местного рынка в укреплении банков очевидно. В ходе концентрации капитала в кредитно-финансовой сфере создается состояние известной «перенасыщенности» банковских услуг, ведущее к обостре-

нию конкуренции между банками, которым становится тесно в границах своего региона. Наиболее очевидный выход их создавшегося положения для крупных «столичных» банков — внедряться на рынки других регионов.