

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Автоношкин Д.О.,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассмотрен современный банковский сектор РФ в условиях финансовых санкций, угрозы его развитию и потенциальные пути решения проблем. Подчеркнута значительная роль санкционных ограничений, которые не позволяют российским банкам прибегать к дешевому зарубежному фондированию. Особый акцент сделан на роли ЦБ как мегарегулятора на банковском рынке и его роли в стимулировании или замедлении развития банковской отрасли. Так же была рассмотрена потенциальная трансформация банковского бизнеса, которая происходит в условиях снижения маржинальности классических банковских продуктов на фоне повышения значимости безрисковых доходов. Освещено влияние финтех компаний как конкурентов традиционных банков на ограничение развития банковского сектора, так как транзакционные операции более эффективно выполняются финтехами ввиду их размеров и гибкости управления. Отдельным важным аспектом замедления развития банковского сектора РФ выступило недостаточное вовлечение клиентов в активное участие капиталом. Поднимается вопрос низкой финансовой грамотности населения как фактор, ограничивающий развитие финансового инжиниринга в России. Даны рассуждения о заикленности банков на финансовом секторе экономики и причины низкого доверия к заемщикам из реального сектора РФ. Приведены различные правовые меры, которые могут поспособствовать росту доверия к заемщикам из малого и среднего бизнеса. В статье поднимается вопрос возможности трансформации банка в финансового консультанта. Кроме того, был приведен собственный опыт работы в банковском секторе, наблюдения и мнения более опытных коллег касательно перспектив развития банковского сектора.

Ключевые слова: банковский сектор, санкционные ограничения, инструменты антикризисного управления, банк РФ, финтех

В данной статье особый акцент будет сделан на изучение банковского сектора с позиции антикризисного управления, эффективности ее функционирования, потенциальных угроз, выраженных в негативных трендах, существующих на рынке, и возможных инициатив, которые могут оживить развитие банковского рынка РФ. Ввиду определенного понимания, которое было выработано у меня за счет интереса к банковскому делу и некоторого опыта работы в данной сфере, я с удовольствием поразмышляю на заданную тему.

Итак, одним из важнейших изменений, произошедших за последние годы как для российских банков, так и для предприятий, функционирующих в других отраслях, стало введение санкций, которое, прежде всего, повлияло на возможность банков привлекать дешевое зарубежное фондирование (не берем в расчет международные банки, представленные в России). Если несколько лет назад российские банки могли привлекать финансирование из европейских банковских организаций под относительно низкий процент (ниже ключевой ставки ЦБ), то в нынешних условиях привлечение средств от ЦБ стало одним из наиболее распространенных инструментов фондирования

наряду с привлечением средств на рынке МБК от банков-резидентов. Почему это важно для развития банковского сектора РФ? Во-первых, это влияет на маржинальность банковского бизнеса. Не секрет, что исторически сложилось, что классическая модель заработка для банка была представлена следующим образом: банк привлекал средства под определенную ставку и выдавал те же средства под процент несколько выше [1]. Формировался чистый процентный доход, который позволял бизнесу оставаться прибыльным, при этом модель являлась не самой консервативной и не лишённой рисков (кредитный, рыночный, валютный, процентный). Ограничение же доступа к иностранному капиталу приводит к тому, что источники привлечения средств ограничиваются и стоимость их привлечения растет. В то же время банки не могут переложить эту разницу на заемщиков в полной мере, потому как для сохранения предыдущего уровня доходности необходимо повышать стоимость кредита. Заемщик не всегда готов в условиях текущего рынка платить большие средства за пользования кредитом. Выход из данной ситуации частично предлагает ЦБ РФ, который взял курс на снижение ключевой ставки, которая

дойдет до 6%, что предназначено в первую очередь для оживления рынка и вливания денег в экономику за счет более дешевого кредита. Однако, данный подход не однозначно выгоден для банков, так как общемировой тренд на снижение ключевой ставки, а в некоторых странах появления отрицательных ставок от ЦБ отпугивает потенциальных клиентов пользования средств (размещение на депозитах) и снижает % доход, о чем мы поговорим в другом абзаце. Решением видится, развитие рынка МБК и создание финансовых продуктов помимо депозитов для привлечения свободных средств населения. Банки РФ уже выпускают как классические облигации, так и структурные, которые являются интересным продуктом, обладающим большей рискованностью, но и доходностью для покупателей. Необходимо представить продукт, который станет альтернативой классическому депозиту, который уже не способен предложить высокую доходность для лица, размещающего средства. Еще одним решением может стать более активное взаимодействие банков по модели: крупней банк кредитует малый. Это возможно по причине ежемесячного раскрытия отчетности и обменом ее между банками. Жесткие нормативы ЦБ так же снижают вероятность дефолта по обязательствам.

Следующим важным аспектом, который необходимо подчеркнуть, станет жесткая политика ЦБ, которая подвергается критики со стороны экспертов и представителей банков. Прежде всего, она направлена на стабилизацию банковского рынка, снижение количества его участников и повышения требований к капиталу, что является консервативным подходом. Рекомендации Базельского комитета внедряются в российскую банковскую практику постепенно. На первый взгляд, для потребителя банковских продуктов это становится явным положительным моментом, растет доверие, в том числе за счет системы страхования вкладов. Однако, как показывает практика, жесткое регулирование не способствует значительному росту банковского сектора, ограничивает доходность банков и их конкуренцию [2]. Высокие требования по основным нормативам ЦБ заставляет банки резервировать значительную часть ресурсов, имеющихся в распоряжении, то есть капитал замораживается, а не работает. Безусловно, на практике применяются инструменты обратных сделок РЕПО, овернайт для поддержания ликвидности, но, в конечном счете, доходность банков ограничивается из-за консервативного подхода со стороны мегарегулятора. Снижение количества банков одним признается положительным моментом, но, с другой стороны, новым игрокам на рынке сложно появиться (требования к УК так же повысились), не

проще и найти своего клиента и конкурировать с крупнейшими игроками с огромными клиентскими базами. Существуют примеры, когда универсальные банки увеличивают долю вложения в финансовые инструменты (в том числе производные) в структуре активов для повышения доходности, соответственно берут большие риски на себя. Я не обладаю достаточным правом рекомендовать что-либо ЦБ, но в рамках размышления могу предложить следующие меры. Первым делом, необходимо создать более благоприятные условия для здоровой конкуренции банков за счет более активного применения процедур финансового оздоровления. Есть успешная практика (Промсвязьбанк, ФК Открытие, Бинбанк), согласно которой банки с нестабильным финансовым положением получали возможность санации, при которой назначался saniрующий банк и вливались дополнительные средства для закрытия «дыр» в балансе, а после этого у этих организаций была возможность во временном горизонте погасить задолженность перед ЦБ РФ и расчистить структуру активов, избавиться от «плохих» активов. В то же время ЦБ часто отбирает лицензии, не принимая решения о финансовом оздоровлении. С точки зрения зарубежной практики АУ, главной задачей является сохранение как можно большего количества компаний в экономике. Платежеспособность и ликвидность восстанавливается, предприятию дается время на нормализацию ситуации. Похожий подход ЦБ может распространить и на банковский российский сектор, тем самым привлекая бизнесменов из других отраслей, в том числе банковский бизнес. Естественно, помогать нужно не всем банкам, а тем, в действиях которых не обнаружены умышленные нарушения [3].

Следующим возможным сдерживающим фактором роста банковского сектора РФ является снижение доходности классических банковских продуктов. Как я уже отмечал выше, в связи с падением ключевой ставки банки теряют доходность % доходность и, если оценивать по балансам, которые мне довелось увидеть, доля % доходов в структуре падает, а комиссионных растет. Маржинальность бизнеса сокращается, что приводит к ситуации, когда банкам необходимо придумывать новые пути получения дохода, разрабатывать безрисковые инструменты. К примеру, мы с друзьями решали кейс от Райффайзенбанка, основной задачей которого являлась разработка нового продукта для корпоративных клиентов (безрискового). То есть, очевидно, что происходит трансформация банковского бизнеса, все переходят на Agile модели. На мой взгляд, рост затрудняется потому как не все клиенты готовы принять новый продукт, с которым они не знакомы. Так, известно разбира-

тельство по поводу того, имеет ли право банк взимать комиссию с платежей за ЖКХ. С точки зрения менеджмента банка и экономики, это разумно, так как финансовая организация выступает как посредник и несет ценность. С другой стороны, клиент не привык к тому, что банк может взимать комиссию с подобных платежей. Вторым моментом является трудности, связанные с непосредственным финансовым инжинирингом. Достаточно сложно предложить качественно новое решение для потребителя, которое вызовет его доверие и интерес, при этом будет прибыльным для банка. На одной из лекций в университете к нам приходил представитель ЦБ РФ, который отвечал на вопрос о том, каким он видит коммерческий банк через 10 лет? Ответ был интересный: «Банк превратится в финансового консультанта». Данная модель кажется возможным, но необходимо стечение определенных обстоятельств, среди которых рост финансовой грамотности населения, достаточная гибкость самих банков, рост российской экономике, проявляющийся в увеличении реально располагаемых доходов населения. Ведь финансовое консультирование актуально при наличии свободных денежных средств, как бы это не было банально. Коммерческие банки обладают достаточным пониманием бизнеса изнутри, умеют анализировать финансовые результаты компаний, отслеживать их денежные потоки. Поэтому более активное участие в финансовом планировании для субъектов рынка кажется логичным шагом. Возможно частично перенять модель инвестиционных банков, которые выполняют посредничество при проведении IPO, так же коммерческие банки могут выступать неким рекомендательным субъектом для юридических и физических лиц [4].

Стоит поговорить и о финтехе в контексте вызова для банковской системы РФ. Несколько лет назад произошло вторжение организаций, которые стали предоставлять часть банковских услуг и делали это за меньшую плату, за счет низких издержек. Бум финтехе несколько утихает, одной из причин являются поглощения этих компаний со стороны коммерческих банков. Опасность заключается в том, что комиссионные доходы последние годы выходят на первый план для банковских структур и необходимо конкурировать за потребителя со специализированными финансовыми агентами. Тут большим помощником выступает репутация бренда. Ведь потребитель скорее предпочтет известную аббревиатуру ВТБ нежели ту, которую он никогда не видел. Потребитель консервативен в своей массе, что играет на руку банкам. Решением может выступить активное выделение дочерних компаний банками, которые будут специализироваться на комиссионных и нестандартных для

банка операциях. Ведь чем меньше размер организации, чем гибче организационная структура ее, тем более мобильна и ориентирована на потребности индивидов она, может быть. Продолжение практики поглощения финтехе так же является инструментом для сохранения объемов банковского рынка РФ без чего рост невозможен.

Важнейшим краеугольным камнем в данном обсуждении выступает вопрос низкой финансовой грамотности населения. Этот фактор я считаю одним из самых важных, ведь он ограничивает рост всего финансового рынка РФ. Проблема важна по многим причинам. Рассмотрим детально. Возьмем банковский депозит как финансовый продукт. Относительно недавно среднестатистический гражданин РФ стал догадываться о теории временной стоимости денег и об инфляции. Размещение денег на депозит под % до сих пор не является явлением, встречающимся повсеместно. Многие граждане полагают, что деньги, хранящиеся под подушкой или в коробке, это экономически обоснованное решение [5]. Страх быть обманутым существует на подсознательном уровне, что ограничивает доверие к банкам, а без доверия банковская система существовать не может. Так же, проблема заключается в том, что российский человек больше ориентирован на потребление, нежели чем на инвестирование средств. Существует масса интересных продуктов, которые банки предлагают клиентам, но их нельзя назвать массовыми. Участие в лотереях, ставки на спорт и различные казино выглядят абсолютно нормальным явлением для людей. Покупка корпоративных акций, государственных облигаций, открытие индивидуальных инвестиционных счетов – что-то крайне рискованное. Изменить сознание людей сложно. Но падение доходности от депозитных средств наверняка привлечет внимание пассивных инвесторов на продукты со схожей доходностью и риском. К примеру, акции голубых фишек или ОФЗ выступает здоровой альтернативой для инвесторов. Почему это важно для банков? Как мы и обсуждали, если у человека недостаточно знаний, то ему необходим советчик. Так и в данном кейсе: человек, имеющий ресурсы и желающий их использовать и генерировать некую доходность, может не иметь достаточно знаний и компетенций для самостоятельного формирования инвестиционного портфеля. Банк как консультант идеально подходит для данной задачи. Рост спроса на финансовые услуги и продукты приведет к росту предложения. Расширение аудитории банками позволит привлекать новые средства, увеличивать комиссионные доходы. Возможным решением может выступать лекции и образовательные продукты, которые рассказывают потенциальным клиентам о преимуще-

ствах финансовых продуктах и их относительной простоте. Введение trial периодов или предложение финансовых услуг как бонусы за классические операции по банковских картам так же может ознакомить клиентов с полным функционалом продуктов, доступных для пользования. В конечном счете, задачей становится достижения ситуации, при которой банки будут иметь в распоряжении большую часть средств населения, в том числе для достижения целей клиентов.

Банковская система РФ активно критикуется за множество факторов, но одним из главных аргументов против ее эффективного функционирования является обвинение в заикленности банков на самих себе. В европейских экономиках банки зачастую выполняют функцию кредитора реального сектора экономики. Необходимые вливания денежных средств происходит как раз за счет банковских структур. Доступный, «дешевый» кредит выступает способом оживления экономики и значительно облегчает процедуру становления и зарождения бизнеса. Отсюда вытекает и немаловажный фактор: кредитовать бизнес, особенно малый – рискованное дело [6]. Вероятность кредитного дефолта заемщика достаточно высока, что несколько затрудняет реализацию похожей стратегии в РФ. Виноват и бизнес, ведь русских бизнесменов не всегда можно назвать достаточно квалифицированными в области, в рамках которой они оказывают услуги. Существует иллюзия, согласно которой корпоративная работа – рабство, а не свой бизнес-путь к успеху. Однако важно понимать, что это крайне серьезное дело, требующее навыков и знаний, а также таланта. К чему я говорю о недостатках российских бизнесменов? Все просто. Это вопрос того, кому банки могут доверить свои средства. Если зарубежные системы отчетности, раскрытия информации и требования к квалификации менеджеров не подвергаются сомнению, соответственно и операционные риски снижаются, то ситуация в нашей стране совсем иная. Каждый год банкротятся стартапы, выявляются грубые нарушения в принципах ведения бизнеса, что не повышает доверие со стороны кредиторов. Стратегия решения данной проблемы видится мне в

следующем: необходимо предоставить возможность банкам-кредиторам проводить независимую оценку компаний заемщиков, с целью выявления рисков и намеренных искажений информации со стороны бизнеса. Далее, ужесточить требования к раскрытию финансовой информации (отчетность форм ПЗ, П5, с которой я сталкивался, зачастую была составлена настолько некорректно, что краткосрочная дебиторская задолженность могла превосходить совокупную). Следующим шагом может стать создание образовательных платформ для бизнесменов, направленных на повышении их компетентности и понимания принципов функционирования экономики. Только после этого, банки могут почувствовать уверенность в том, что они обладают достаточной информацией, которая отражает истинное положение дел. Более активное кредитование реального сектора сыграет положительную роль в позиционировании бренда банка в сознании масс. Если определенный бизнес масштабируется, создаст рабочие места и внесет вклад в рост ВВП за счет кредитов, своевременно предоставленных ему, то это определенно будет хорошей рекламой для банка. Потребитель поймет, что задачей банка является не обмануть клиента и нажиться на нем, а предложить продукт или услугу, которая удовлетворит существующую потребность клиента и будет экономически обоснованной для кредитора [7].

Таким образом, перед банковской системой РФ стоит много вызовов, которые предстоит преодолеть. Регулирование рынка и нормативная база вызывает вопросы, так как действия ЦБ бывают непредсказуемыми. JP Morgan решил покинуть рынок РФ именно по причине неопределенности регулирования банковского сектора в России. Я не мог в силу недостаточного и несовершенного знания осветить все ограничивающие факторы для развития банкинга в РФ, поэтому сконцентрировался на тех, о которых имел представление и постарался взглянуть на них со стороны банка, попутно отразив позицию клиентов. В конечном счете, я полагаю, что банковский сектор будет расти, во-многом, за счет более активного участия граждан в управлении собственным капиталом.

Литература

1. Котова Н.Н. «Финансовый анализ». Издательский центр ЮУрГУ, 2013. 64 с.
2. Лаврушин О.И. «Банковское дело». Кнорус, 2016. 800 с.
3. Никитина Т.В. «Финансовые рынки и Финансово-кредитные институты». Издательство СПбГЭУ, 2014. 115 с.
4. Электронное новостной портал [Электронный ресурс]. URL: <https://www.themoscowtimes.com/2019/06/10/russias-banking-sector-is-weak-despite-bailouts-world-bank-a65941>
5. Информационный портал [Электронный ресурс]. URL: www.Banki.ru
6. Электронный новостной портал [Электронный ресурс]. URL: ww.Forbes.ru
7. Периодическое издательство [Электронный ресурс]. URL: www.economist.com

References

1. Kotova N.N. «Finansovyj analiz». Izdatel'skij centr YUUrGU, 2013. 64 c.
2. Lavrushin O.I. «Bankovskoe delo». Knorus, 2016. 800 c.
3. Nikitina T.V. «Finansovye rynki i Finansovo-kreditnye instituty». Izdatel'stvo SPBGEU, 2014. 115 c.
4. Elektronnoe novostnoj portal [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.themoscowtimes.com/2019/06/10/russias-banking-sector-is-weak-despite-bailouts-world-bank-a65941>
5. Informacionnyj portal [Elektronnyj resurs]. URL: www.Banki.ru
6. Elektronnyj novostnoj portal [Elektronnyj resurs]. URL: ww.Forbes.ru
7. Periodicheskoe izdatel'stvo [Elektronnyj resurs]. URL: www.economist.com

THE MAIN CHALLENGES OF THE BANKING INDUSTRY IN THE DIGITAL ECONOMY. CONSTRAINTS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Aytonoshkin D.O.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article examines the modern banking sector of the Russian Federation in the context of financial sanctions, threats to its development and potential ways to solve problems. The significant role of sanctions restrictions, which do not allow Russian banks to appeal to cheap foreign funding, is highlighted. Special emphasis is placed on the role of the Central Bank as a mega-regulator in the banking market and its role in stimulating or slowing down the development of the banking industry. The potential transformation of the banking business, which is taking place in the context of reducing the marginality of classic banking products against the background of increasing the importance of risk-free income, was also considered. The article highlights the impact of Fin Tech companies as competitors of traditional banks on limiting the development of the banking sector, as transaction operations are more effectively performed by Fin Tech due to their size and management flexibility. A separate important aspect of the slowdown in the development of the Russian banking sector was the lack of involvement of clients in active capital participation. The question of low financial literacy of the population as a factor limiting the development of financial engineering in Russia is raised. The article discusses banks' obsession with the financial sector of the economy and the reasons for low confidence in borrowers from the real sector of the Russian Federation. Various legal measures that can contribute to the growth of confidence in borrowers from small and medium-sized businesses are presented. The article raises the question of the possibility of transforming a bank into a financial consultant. In addition, they provided their own experience in the banking sector, observations and opinions of more experienced colleagues on the prospects for the development of the banking sector.

Keywords: banking sector, sanction restrictions, crisis management tools, CBR, Fin Tech