

Влияние кризиса на прибыльность российского банковского сектора

В статье¹ анализируется динамика основных компонент прибыльности российского банковского сектора до и после кризиса 2008–2009 гг. Показано, что мелкие банки демонстрируют более высокие удельные значения процентной маржи и чистого комиссионного дохода, однако при прочих равных их прибыльность существенно ниже. Кризис лишь усилил расслоение между различными группами кредитных организаций. Ключевым фактором в этом отношении является эффективность операционных издержек: крупные банки в целом более эффективны, чем мелкие, к тому же они смогли оптимизировать свои издержки в период острой фазы кризиса. Но в среднесрочной перспективе мелкие банки могут существенно увеличить конкуренцию в банковском секторе в случае повышения эффективности своих издержек.



М.Е. МАМОНОВ, Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП)

По итогам 2011 г. российский банковский сектор с большой вероятностью поставит новый рекорд по объемам балансовой прибыли: даже по весьма умеренным прогнозам она составит 700–750 млрд руб. Это существенно больше прошлогоднего результата (575 млрд) и тем более превышает результат последнего предкризисного года (в 2007 г. отечественные кредитные организации заработали 508 млрд).

Динамика прибыли до формирования резервов под возможные потери по кредитам впечатляет еще больше. Казалось бы, все выглядит более чем хорошо: банки вышли из кризиса и продолжают наращивать прибыль. Она ассоциируется с успешностью банков, также с их устойчивостью к различным шокам (что, однако, не совсем корректно²).

Прибыльность банков: до и после кризиса

Несмотря на ощутимый рост прибыли, ее соотношения с совокупными активами (ROA, return-on-assets) и с собственным капиталом (ROE, return-on-equity) российского банковского сектора еще не достигли докризисных уровней (табл. 1). А это – одни из ключевых пока-

зателей, характеризующих результативность любой кредитной организации: их динамика важна для менеджмента банков, поскольку отражает адекватность выбранной бизнес-стратегии микро- и макроэкономическим условиям. Кроме того, на отчетные значения прибыльности активов и капитала ориентируются акционеры при решении о докапитализации банков.

Таблица 1

Отдача от активов и собственного капитала российского банковского сектора до и после кризиса, %

| Коэффициент прибыльности | 2007 г. | 2010 г. | 2011 г. (оценка) |
|--------------------------|---------|---------|------------------|
| ROAb | 3,2 | 2,4 | 2,5 |
| ROAa | 2,5 | 1,7 | 1,9 |
| ROEb | 24,3 | 19,2 | 22,0 |
| ROEa | 19,1 | 13,7 | 16,4 |

Примечание. ROAb и ROAa – коэффициенты рассчитаны на основе прибыли, соответственно, до (before) и после (after) формирования банковских резервов под возможные потери по кредитам.

Источник. Здесь и далее – данные Банка России, расчеты ЦМАКП.

¹ Работа выполнена в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

² Существует несколько наиболее используемых подходов к измерению стабильности банковского сектора. Например, в рамках подхода Роя к определению индексов стабильности (Z-scores) устойчивость ассоциируется не с совокупными объемами прибыли, а с коэффициентом прибыльности активов и, главным образом, с низкой волатильностью прибыльности активов.

Анализ основных факторов, определяющих динамику прибыли и прибыльности, позволяет сделать два важных вывода.

Первый – рост объемов прибыли до сих пор был во многом обусловлен существенным повышением ставок по кредитам, наблюдавшимся вплоть до конца 2009 г., и снижением стоимости расходов на персонал.

Второй вывод – сокращение прибыльности в период 2009–2010 гг. являлось прямым следствием агрессивных бизнес-стратегий, осуществляемых в докризисный период многими банками и приведших в итоге к росту токсичных (не приносящих дохода) активов на их балансах. Кроме того, до 2011 г. по причине стагнации кредитного рынка большинство банков вынуждено накапливало избыточную ликвидность, что также не позволяло им поддерживать прибыльность на постоянном уровне.

Проблема состоит в том, что выводы характеризуют состояние банковского сектора в целом или поведение средней кредитной организации до и после кризиса. Однако, с учетом существенной концентрации российского банковского сектора (критерий размера), а также различий, связанных с формами собственности (критерий собственности) и осуществляемыми бизнес-стратегиями (критерий стратегии), анализ прибыльности в целом не позволяет получить полной информации о происходящих процессах. Более информативен анализ прибыльности и ее ключевых компонентов в рамках различных групп банков, выделенных, например, на основе указанных трех критериев.

Критерий размера. Концентрация активов в российском банковском секторе значительна. Так, из 987 кредитных организаций³ на долю первых 5 – с государственным участием в капитале – приходится около 50% совокупных активов⁴, на долю ТОП-30 банков – 71%. Следствием такой концентрации, усиливаемой неравными возможностями крупных и мелких банков по привлечению средств от частных клиентов и в Банке России, является существенное расслоение банков не только по объемам получаемой прибыли, что очевидно, но и по прибыльности активов (ROA) и собственного капитала (ROE).

Финансовый кризис 2008–2009 гг. усугубил расслоение российских банков по их прибыльности. Как уже

неоднократно отмечалось [1–2], он привел к значительному ухудшению качества заемщиков и сокращению их спроса на займы.

Кредитный рынок стал другим. Это заставило менеджмент многих банков, до кризиса осуществлявших агрессивные бизнес-стратегии, пересмотреть их: отказаться от экстенсивного роста в пользу более жесткого подхода к оценке качества заемщиков. В таких условиях банки, которые и до, и после кризиса отличались взвешенными бизнес-стратегиями, смогли сохранить свою прибыльность на более или менее близких к докризисным уровням.

Критерий формы собственности и институциональной принадлежности: государственный или частный капитал. Очевидно, что госбанки имеют преимущества перед частными банками – гарантом по их обязательствам является государство, его присутствие воспринимается многими клиентами как дополнительное свидетельство надежности кредитной организации. Платой за надежность выступают традиционно более низкие по сравнению с частными банками ставки по срочным депозитам, это позволяет госбанкам сохранять процентную маржу на приемлемом уровне – в последние 5 лет она устойчиво находилась в диапазоне 3,5–4,5%. Процентная маржа частных банков (кроме дочерних структур нерезидентов) с 2009 г. сохраняется в более низком интервале (3,0–3,5%).

Критерий бизнес-стратегии. Очевидно, что розничные банки в целом должны быть более прибыльными, чем корпоративные и универсальные, – здесь наблюдается структурный эффект различий между группами кредитных организаций. Этот эффект – следствие повышенной премии за риск, закладываемой розничными банками в ставки по кредитам в таких традиционных высокорискованных направлениях бизнеса, как POS-кредитование, кредиты наличными без определения целей, кредитные карточки и т.д. Корпоративные и универсальные банки в целом более тщательно подходят к анализу качества заемщиков, что позволяет им снижать премию за риск.

Прежде чем анализировать прибыльность в разрезе выделенных критериев, сделаем одно важное замечание. Основным источником для анализа выступают

³ По данным Банка России на 11.11.2011, без учета кредитных организаций с отзывными или аннулированными лицензиями.

⁴ Вместе с тем [3] отмечается, что российский банковский сектор недостаточно концентрирован с точки зрения международных норм (среднемировая доля трех крупнейших банков составляет более 60%).

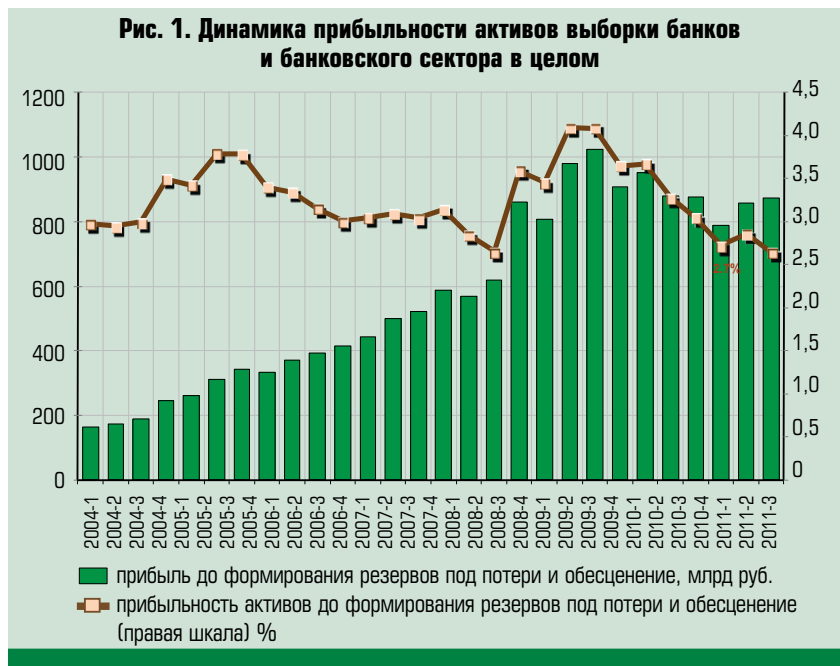
Abstract. This paper conducts a detailed analysis of the main components of profitability of Russian banking sector before and after the crisis of 2008–2009. The analysis shows that small banks, in contrast to the large counterparts, exhibit significantly larger values of net interest margin and net fee and commission income, but, other things being equal, their profitability is much lower. The crisis has only reinforced the separation between the two groups of banks. Large banks are more efficient in general than small ones, besides they were able to optimize their costs during the acute phase of the crisis and thereby increase their effectiveness. However, small banks can significantly increase competition in the banking sector in the medium term, if they optimize their efficiency costs.

Keywords. Profitability (ROA), russian banking sector, groups of banks, net interest margin, net commission income, operating efficiency.

Ключевые слова. Прибыльность активов (ROA), российский банковский сектор, группы банков, процентная маржа, чистый комиссионный доход, эффективность операционных издержек.

отчеты о прибылях и убытках (форма 102) отечественных банков, публикуемые на сайте Банка России. Из-за рекомендательного характера такой публикации для анализа доступны не все банки, а лишь их выборка. Правда, эта выборка покрывает около 95% совокупных активов банковского сектора, т.е. она репрезентативна.

От периода к периоду по различным причинам, в том числе и вследствие кризиса, количество банков постоянно уменьшается. Это касается не только мелких, но и крупных кредитных организаций (например, МПБ). Если не зафиксировать состав групп банков на протяжении анализируемого промежутка времени, то можно столкнуться с проблемой выбросов, вызванной непостоянством выборки. В связи с этим для дальнейшего анализа была сформирована условно постоянная выборка. Так, выявлено, что в период с I квартала 2004-го (более ранние версии формы 102 на сайте Банка России не представлены) по IV квартал 2009 г. постоянно функционировали и при этом разрешали публикацию своей формы 102 на сайте регулятора всего 525 кредитных организаций⁵. Следует заметить, что прибыльность в сформированной постоянной выборке в целом несколько выше⁶, чем в банковском секторе в целом (рис. 1 в сравнении с табл. 1).



Основные характеристики постоянной выборки банков

Основные характеристики анализируемой выборки и входящих в нее групп банков отражены (табл. 2) на момент до кризиса (II квартал 2008 г.) и после кризиса (III квартал 2011 г.).

Во-первых, отметим, что выборка репрезентативна: ее доля в совокупных активах российского банковско-

го сектора устойчиво превышает 80%. Кроме того, она содержит наиболее прибыльные банки, у которых доля в совокупном объеме прибыли до формирования резервов под потери составляет около 95% на последнюю доступную дату, что больше их доли по активам.

Во-вторых, усилилась концентрация внутри выборки: банки-лидеры, перераспределив в свою пользу всего 1,5 п.п. совокупных активов, смогли повысить свою долю по прибыли на 5,4 п.п. (до 86%).

В-третьих, анализ выборки в разрезе формы собственности дает основание сделать вывод: наиболее пострадавшей от кризиса группой являются частные региональные банки – их доля в прибыли сократилась почти вдвое (с 10,7 до 5,7%). Это повышает риски устойчивости группы в среднесрочной перспективе, поскольку доля группы в активах сократилась на существенно меньшую величину – всего на 0,7 п.п.

В-четвертых, наименьшую долю в выборке занимают банки с преобладающей розничной стратегией бизнеса – не более 5,7% совокупных активов по состоянию на III квартал 2011 г. Однако в прибыли выборки они представлены существенно выше – 8,6% на аналогичную дату (до кризиса меньше на 2,8 п.п.). Это свидетельствует о сохраняющихся возможностях получения,

по сути, олигопольной прибыли в этом сегменте, что будет привлекать в него новых игроков в среднесрочной перспективе, способствуя тем самым интенсификации конкуренции и выравниванию прибылей.

Прибыльность различных групп банков – отражение проблемы избыточной концентрации

Из анализа прибыльности в разрезе критерия размера следует вывод о том, что в результате кризиса в группах кредитных организаций произошло перераспределение ролей (рис. 2а). Относительно менее прибыльные банки вырвались вперед, оставив позади своих конкурентов, которые еще до кризиса показывали наибольшую отдачу по прибыли на рубль активов. Речь идет о банках-лидерах, прибыль-

ность которых до кризиса была меньше, чем по выборке в целом, а после кризиса, напротив, больше. Правда, отклонения от выборки незначительны – не более 0,2 п.п.

Противоположная ситуация с банками – догоняющими последователями. До кризиса они показывали наибольшие значения ROAb (максимум 4,8% в начале 2006 г.), но с изменением макроэкономической ситуа-

⁵ Мы не стали фиксировать банки в посткризисном периоде, т.е. после 2009 г., поскольку нами отслеживались те, которые: а) функционировали до кризиса и б) смогли выжить в период кризиса. Начиная с 2010 г. выживаемость банков могла обуславливаться причинами, отличными от тех, что были актуальными во время кризиса.

⁶ Здесь и далее сосредоточимся на анализе прибыльности до формирования резервов под возможные потери по кредитам (ROAb), поскольку она отражает совокупную доходность банка, тогда как прибыльность после формирования таких резервов (ROAa) – качество кредитного портфеля (уже реализовавшийся кредитный риск). Анализ кредитных рисков – тема для отдельного исследования.

Ключевые характеристики выборки банков и ее различных групп до и после кризиса

| Показатели | Число банков | | Совокупные активы, млрд руб. | | Собственный капитал, млрд руб. | | Прибыль до формирования резервов под потери*, млрд руб. | |
|--|--------------|--------|------------------------------|--------|--------------------------------|--------|---|--------|
| | 2008-2 | 2011-3 | 2008-2 | 2011-3 | 2008-2 | 2011-3 | 2008-2 | 2011-3 |
| Вся выборка | 525 | 490 | 18 660 | 32 990 | 2 381 | 3 704 | 586 | 873 |
| % от банковской системы в целом | | | 81 | 85 | 84 | 81 | 79 | 95 |
| % к ВВП1 | | | 49,3 | 64,6 | 6,3 | 7,3 | 1,6 | 1,7 |
| Критерии разделения выборки на группы банков: | | | | | | | | |
| 1) критерий размера активов, % от всей выборки | | | | | | | | |
| лидеры (крупные банки) | 30 | 27 | 81,8 | 83,2 | 80,5 | 82,5 | 80,6 | 86,0 |
| догоняющие последователи** | | | | | | | | |
| (средние банки) | 70 | 66 | 12,3 | 11,8 | 11,9 | 11,3 | 13,4 | 9,7 |
| потенциальные соперники** (мелкие банки) | 425 | 397 | 5,9 | 5,1 | 7,6 | 6,3 | 6,0 | 4,3 |
| 2) критерий формы собственности и институциональной структуры, % от всей выборки | | | | | | | | |
| госбанки | 8 | 6 | 54,9 | 58,6 | 59,3 | 61,7 | 54,9 | 64,4 |
| дочерние структуры нерезидентов | 32 | 30 | 12,2 | 11,4 | 10,4 | 12,0 | 12,9 | 11,8 |
| частные московские банки | 174 | 163 | 22,9 | 20,8 | 20,8 | 16,4 | 21,9 | 18,0 |
| частные региональные банки | 311 | 291 | 10,0 | 9,3 | 9,6 | 9,8 | 10,3 | 5,7 |
| 3) на основе преобладающей бизнес-стратегии***, % от всей выборки | | | | | | | | |
| корпоративные банки | 281 | 268 | 44,6 | 48,0 | 47,2 | 45,0 | 38,5 | 36,8 |
| универсальные банки | 243 | 188 | 51,0 | 46,4 | 48,6 | 50,0 | 55,7 | 54,6 |
| розничные банки | 41 | 34 | 4,5 | 5,7 | 4,2 | 5,0 | 5,8 | 8,6 |

* в годовом выражении (скользящая сумма за четыре предшествующих квартала).

** суть названий группам средних (догоняющие последователи) и мелких (потенциальных соперников) банков раскрыта ниже.

*** корпоративными банками будем условно считать кредитные организации, в которых доля кредитов нефинансовым предприятиям в совокупном кредитном портфеле составляет не менее 80%. Если эта доля в портфеле принадлежит кредитам населению, то такие банки будем условно считать розничными, все прочие – универсальными. Это весьма условное деление, однако оно позволяет понять некоторые важные различия в динамике прибыльности банков с различными стратегиями.

ции их прибыльность сократилась до наименьших значений по всем группам – 2,5% в IV квартале 2008 г., что, впрочем, не помешало им после кризиса показывать прибыльность на уровне лишь на 0,4 п.п. в среднем ниже аналогичного показателя по выборке (см. рис. 2а).

Однако наиболее острая ситуация с прибыльностью сложилась у мелких банков – потенциальных соперников. В течение восьми кварталов, с начала 2009-го по конец 2010 г., они испытывали серьезное сокращение ROAb: с 3,4 до 2,0%, что является абсолютным минимумом в этой группе на протяжении последних 7 лет. Лишь с начала 2011 г. мелкие банки смогли переломить негативную тенденцию (рис. 2а).

По отдаче на капитал (ROEb) различия между группами до и после кризиса не менее значительны. Так, на конец III квартала 2011 г. прибыльность собственного капитала мелких банков (потенциальных соперников) составила всего 16,0%, что на 8,5 п.п. ниже, чем в банках-лидерах (рис. 2б).

Анализ кредитных организаций по критерию формы собственности и институциональной структуры показывает, что с началом кризиса выборка четко разделилась на два кластера: банки с относитель-

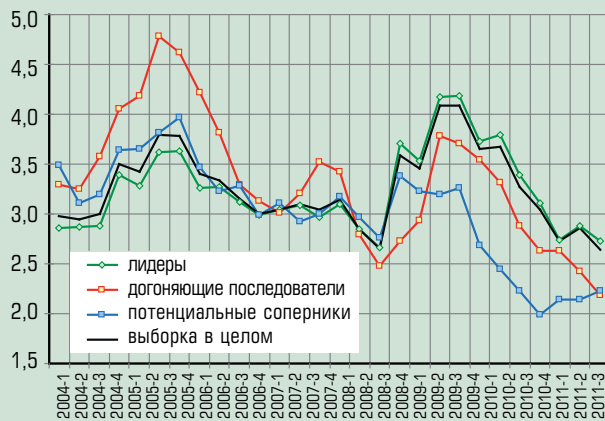
но высокой прибыльностью активов (госбанки и дочерние структуры нерезидентов) и банки с относительно низким аналогичным показателем (частные московские и региональные). На фоне кризисного роста ставок по кредитам максимальная прибыльность активов банков первого кластера в III квартале 2009 г. составляла 4,4–4,7% (рис. 3а), а прибыльность банков второго кластера – на 1,3–1,4 п.п. ниже. Это – отражение фундаментальных различий между банками с разной формой собственности.

В том, что в группу прибыльных кредитных организаций, наряду с госбанками, попали дочерние структуры нерезидентов, нет ничего удивительного: те из них, которые проводят универсальную или корпоративную стратегию в России (Юникредит, Райффайзенбанк и др.), традиционно отличаются низкими ставками по привлекаемым вкладам. Это можно рассматривать как плату клиентов за мировой бренд и дополнительные гарантии устойчивости от материнских компаний.

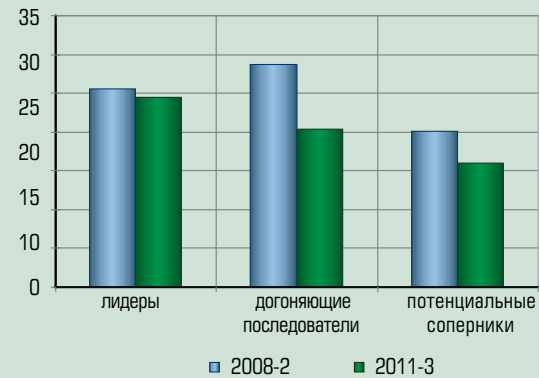
Банки с розничной стратегией (Сити-банк, ХКФ-банк, ОТП-банк и др.), имея те же самые преимущества известного мирового бренда, привлекают средства клиентов по ставкам, ощутимо выше средних по рынку

Рис. 2. Прибыльность различных групп банков: критерий размера, %

а) Прибыльность активов (ROAb)



б) Прибыльность собственного капитала (ROEб)



срочных депозитов, однако они размещают кредиты также по более высоким ставкам.

Кризис усугубил положение частных региональных банков, их прибыльность находится на минимуме за весь анализируемый период. Так, коэффициент ROAb на конец III квартала 2011 г. составил всего 1,6% – более чем в 2 раза ниже среднего докризисного уровня (3,5%). Отдача на собственный капитал аналогична, более того, она резко отличается в худшую сторону по сравнению с другими группами-конкурентами: коэффициент ROEб снизился до 13,6% на последнюю доступную дату (рис. 3б), тогда как аналогичный показатель остальных групп находится в диапазоне 23–26%.

Результаты анализа различных групп банков по критерию преобладающей стратегии также весьма интересны. Как и ожидалось, наиболее эффективной стратегией оказалось продвижение розничных кредитных продуктов: прибыльность активов таких банков в среднем в 2 раза выше, чем по выборке в целом – 5,1 против 2,6% на конец III квартала 2011 г. (рис. 4а). Платой за это выступают ощутимо более высокие, чем по выборке в

целом, значения доли просроченных кредитов в совокупном кредитном портфеле. Здесь надо отметить, что только розничным банкам удалось повысить отдачу на собственный капитал – с 35,5% во II квартале 2008-го до 40,5% в III квартале 2011 г. (рис. 4б).

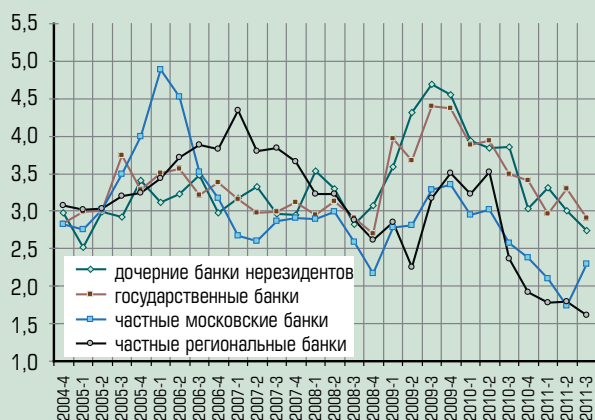
Интерес вызывает соотношение по прибыльности активов между банками с универсальной и с корпоративной стратегиями: в первом случае ROAb несколько выше, чем среднее по выборке за весь анализируемый период, во втором, напротив, немного ниже до кризиса и ощутимо ниже после кризиса. Если выбор бизнес-стратегии не является самоцелью и не диктуется сложившимися традициями взаимоотношений с компаниями-клиентами, то описанная ситуация структурного различия в прибыльности повышает актуальность перехода от корпоративной к универсальной стратегии.

Произведенный выше анализ структурных различий по прибыльности между различными группами банков является далеко не полным.

Полный анализ прибыльности банков подразумевает два ключевых вопроса. Первый (статистический):

Рис. 3. Прибыльность различных групп банков: критерий формы собственности, %

а) Прибыльность активов (ROAb)

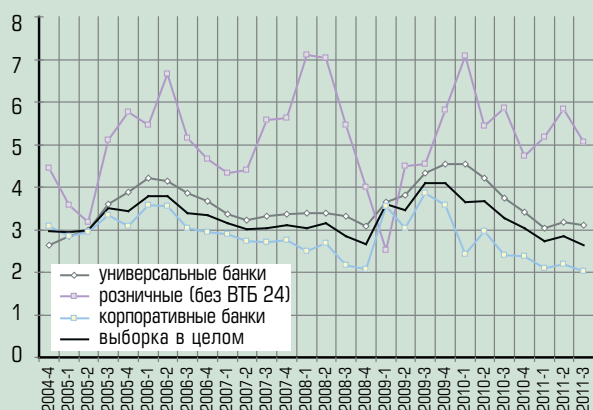


б) Прибыльность собственного капитала (ROEб)

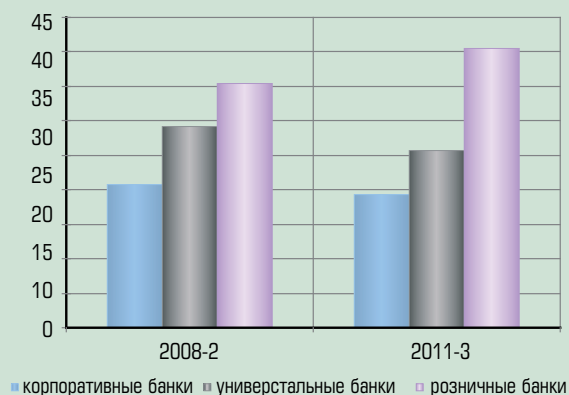


Рис. 4. Прибыльность различных групп банков: критерий преобладающей стратегии, %

а) Прибыльность активов (ROAb)



б) Прибыльность собственного капитала (ROEб)



Примечание. Прибыльность активов группы розничных банков представлена без учета крупнейшего игрока – банка ВТБ 24, чтобы продемонстрировать реальное положение других банков в группе. С учетом этого госбанка прибыльность оказывается несколько ниже (в среднем на 1,5 п.п. за последние четыре квартала).

почему существуют и как именно проявляются различия в прибыльности между различными группами банков? Второй вопрос (*эконометрический*): какие факторы – специфические банковские или макроэкономические – в большей степени способствовали сокращению прибыльности в начале кризиса и ее стабилизации в уходящем году?

Для ответа на первый вопрос необходимо рассмотреть динамику основных компонент прибыльности на рынках кредитных и депозитных услуг, комиссионных услуг и рынке ценных бумаг⁷, дополнив это анализом динамики стоимости расходов на персонал и резервирования средств на возможные потери. Ответ на второй вопрос может дать эконометрическая модель (ее суть раскроем ниже), позволяющая оценить эластичности прибыльности активов (ROAb) по соответствующим факторам.

Как проявляются различия между группами банков на рынках банковских услуг и ценных бумаг?

Рынки кредитов и депозитов. На основе формы 102 была оценена средняя стоимость привлекаемых в срочные депозиты средств (AFR) и выдаваемых кредитов (II-on-LNS)⁸, которые приблизительно отражают динамику процентных ставок по соответствующим продуктам. Наиболее информативен анализ таких стоимостей в рамках критерия преобладающей стратегии (рис. 5). Он позволяет сделать вывод не только о том, что розничные банки обычно предлагают более высокие ставки по депозитам и кредитам, но также и о том,

что отклонение от рынка по привлекаемым средствам в розничных банках составляет всего 1,4–1,5 п.п. в последний год, тогда как по выдаваемым кредитам – существенно больше (5,3–6,6 п.п.). Причем чем дальше, тем больше дифференциал ставок. Это означает, что стоимость финансового посредничества, аппроксимируемая обычно с помощью процентной маржи и означающая доступность финансовых услуг для клиентов банков, в розничных банках продолжает расти, несмотря на окончание острой фазы кризиса.

Действительно, в группе розничных банков процентная маржа находилась на минимуме (4,3%) в IV квартале 2007 г., т.е. еще до кризиса. Затем она устойчиво росла (хотя и с небольшим замедлением в последние два года). На последнюю доступную дату, III квартал 2011 г., она достигла 6,3% – почти в 2 раза выше, чем в среднем по выборке.

Иная картина наблюдается в группе корпоративных банков. После кризиса стоимость привлечения средств у них находится на уровне, несколько превышающем средний по выборке, тогда как стоимость размещения средств, напротив, меньше среднего по выборке. Как результат, устойчивое сокращение процентной маржи с начала 2010 г. На конец III квартала 2011 г. она составила всего 2,5% – на 1,2 п.п. ниже, чем по выборке в целом, на 2,0 п.п. ниже, чем в универсальных банках, и на 3,8 п.п. ниже, чем по розничным кредитным организациям (рис. 6а). И это закономерный процесс в мировой практике [4].

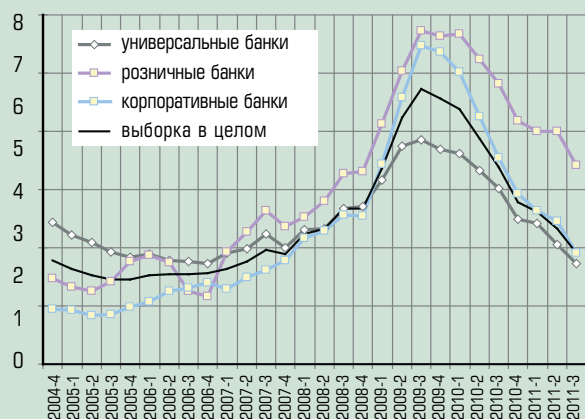
Кроме того, отметим отрицательную корреляцию между размером банка и величиной его процентной

⁷ Валютный рынок оставим без рассмотрения. Традиционно доходы и расходы от операций с валютой как бы раздувают форму 102, занимая в ней 50–60%, однако вклад чистого дохода по этому направлению в прибыль после формирования резервов невелик и колеблется в диапазоне 2–10% в последний год (2% во II квартале 2010-го и 10% – в I квартале 2011 г.). Это в 5–10 раз ниже аналогичных вкладов чистого дохода по ценным бумагам и чистого комиссионного дохода, на что также указано в [3]. Если же учитывать переоценку валюты и ценных бумаг, то ситуация лишь усилится.

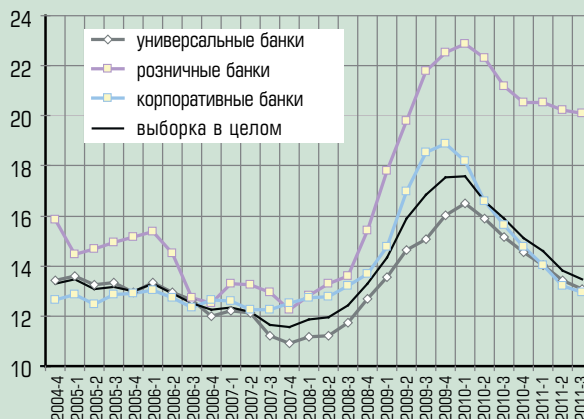
⁸ Коэффициент AFR (Average Funding Rate) рассчитан как отношение выплаченных за последние четыре квартала процентов по привлеченным средствам к совокупной величине привлеченных средств на текущую дату. Коэффициент II-on-LNS (Interest Income) рассчитан как отношение полученных в последние четыре квартала процентных доходов по кредитам к совокупному кредитному портфелю на текущую дату.

Рис. 5. Средняя стоимость привлечения и размещения средств: критерий преобладающей стратегии, %

а) Средняя стоимость привлечения средств (AFR)



б) Средняя стоимость выдаваемых кредитов (II-op-LNS)



маржи (что и показал анализ в разрезе групп банков, выделенных на основе критерия размера). Так, наименьшую процентную маржу имеют банки-лидеры (3,6% в III квартале 2011 г.), чуть большую – догоняющие последователи (3,8% на аналогичную дату), максимальную – потенциальные соперники (4,4%). Такая ситуация отражает эффект от масштаба, достигаемого крупными банками (рис. 6б). На аналогичную ситуацию до кризиса указано в [3].

Рынки ценных бумаг и комиссионных услуг банков. С течением времени наблюдается выравнивание чистых доходов от операций с ценными бумагами во всех трех группах банков, выделенных по критерию размера. Например, на конец II квартала 2011 г., такой показатель составил 1% для всех этих групп (в процентах от совокупных активов соответствующих групп, рис. 7а). Очевидно, что этот источник прибыли в существенной мере зависит от состояния финансовых рынков. Вместе с тем его потенциал значителен.

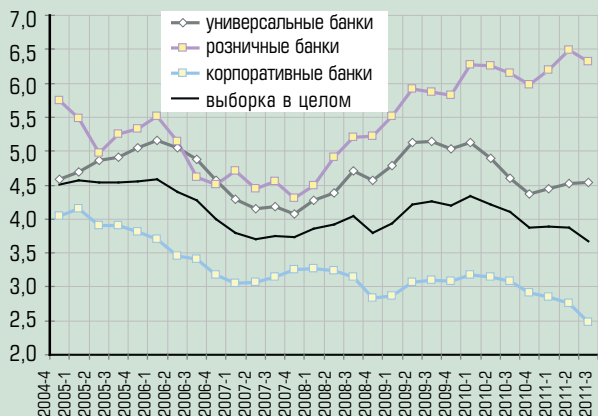
В отличие от рынка ценных бумаг, рынок комиссионных услуг банков в значительной части зависит от банков, и здесь различия между группами усиливают-

ся. Как до кризиса, так и после него вклад чистого комиссионного дохода в прибыльность банков-лидеров остается наименьшим по всем группам (1,1% на конец II квартала 2011 г., рис. 7б), к тому же со среднесрочным трендом на снижение, обусловлено это действием эффекта от масштаба. В группе банков – догоняющих последователей чистый комиссионный доход в последний год, по-видимому, стабилизировался на уровне 1,5–1,6%.

В группе банков – потенциальных соперников ситуация противоположная. Во-первых, в последние полтора года наблюдается устойчивый рост чистого комиссионного дохода – с 2,3% в начале 2009-го до 2,5% в середине 2011 г. (см. рис. 7б). Во-вторых, реакция этого источника прибыли на кризис была наиболее острой по сравнению с остальными группами банков: снижение составило 0,7 п.п. за 2009 г. (в других группах – всего 0,2–0,4 п.п.). В-третьих, кредитные организации – потенциальные соперники традиционно устанавливают более высокие комиссионные платежи для своих клиентов, что, учитывая небольшие комиссионные расходы банков, позволяет им добиваться высоко-

Рис. 6. Процентная маржа, % к совокупным активам

а) В разрезе групп банков с различными стратегиями



б) В группах банков, выделенных на основе критерия размера

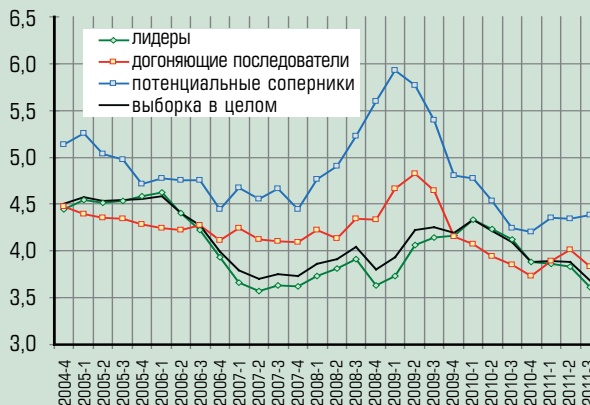


Рис. 7. Чистые доходы банков на рынке ценных бумаг и комиссионных услуг, % к совокупным активам



го (выше, чем у конкурентов) чистого комиссионного дохода на протяжении всего анализируемого периода.

Сформулируем основной вопрос, который возникает по результатам произведенного анализа: почему мелкие банки (потенциальные соперники), располагая более высокими удельными показателями процентной маржи и чистого комиссионного дохода, а также не намного меньшими удельными значениями чистого дохода по операциям с ценными бумагами, показывают в итоге прибыльность активов (ROAb) и собственного капитала (ROEб) на уровнях, существенно меньших, чем в крупных (лидеры) и средних (догоняющие последователи) банках?

Что привело к углублению различий между группами банков?

Для ответа на этот вопрос обратимся к анализу эффективности операционных издержек банков в рамках принятых в мировой практике концепций взаимосвязи эффективности и прибыльности. Согласно концепции «эффективность – структура»⁹, повышение эффективности издержек позволяет добиться экономии на масштабе, что способствует росту доли на рынке и, как следствие, приводит к увеличению прибыльности.

Анализ динамики коэффициента расходы-доходы (Cost-to-Income ratio)¹⁰ показывает, что данная концепция верна для российского банковского сектора лишь отчасти, поскольку банки-лидеры чуть менее эффективны, чем их ближайшие конкуренты – средние банки. Именно средние по величине активов кредитные организации смогли существенно повысить свою эффективность под давлением кризиса – с 0,43 (I квартал 2007 г.) до 0,24 (I квартал 2010 г.) и опередить по

этому показателю крупные банки (лидеров). Это главная причина, по которой они получили название «догоняющие последователи». Если тренд на небольшое понижение эффективности этой группы банков, наблюдаемый за последние 1,5 года, в итоге окажется неустойчивым и средние банки продолжат наращивать эффективность своих издержек, это может стать существенным фактором для повышения конкуренции в банковской системе.

Гипотеза «эффективность – структура» подтверждается после кризиса, если сопоставлять динамику коэффициента расходы-доходы между лидерами и догоняющими последователями, с одной стороны, и мелкими банками – с другой (рис. 8а). У первых этот показатель находится в интервале 0,24–0,30, у вторых выше – 0,33–0,37. Если в дополнение к этому проанализировать динамику стоимости расходов на персонал (одного из ключевых факторов эффективности¹¹), то можно сделать следующие выводы: снижение данных расходов доступно лишь крупным банкам (лидерам) – они имеют возможность экономить на масштабе, что позволяет им сохранять долгосрочный тренд на сокращение стоимости расходов на персонал: с 2,0% на конец 2004-го до 1,3% в III квартале 2011 г. (рис. 8б).

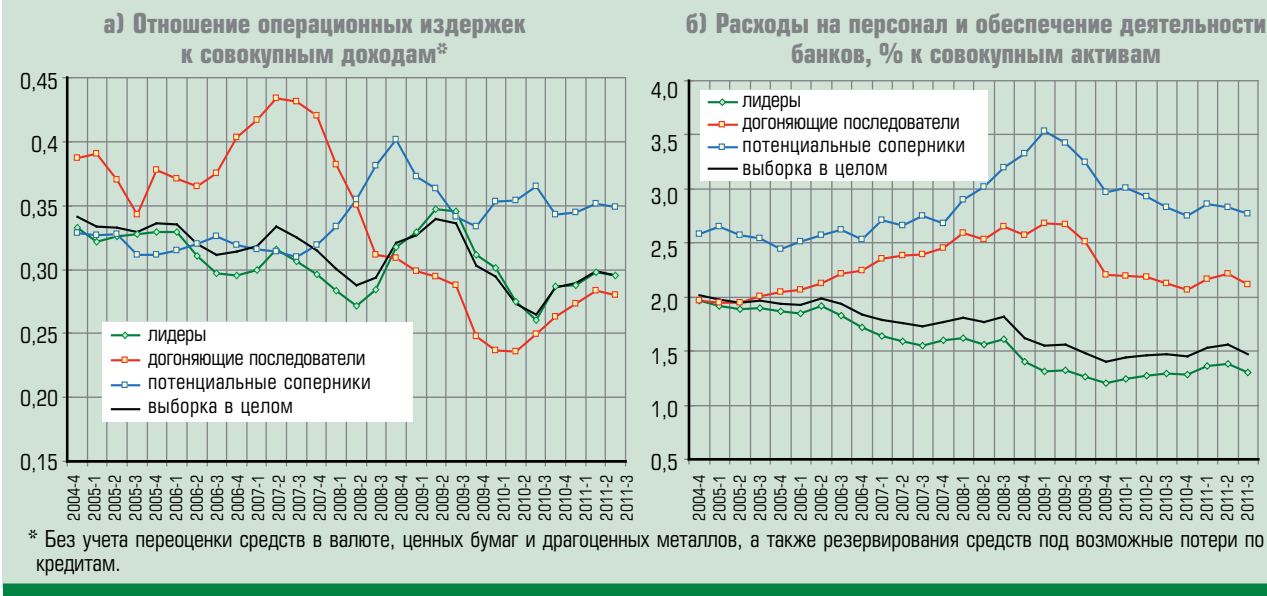
В группе мелких банков стоимость расходов на персонал существенно выше. Она росла вплоть до 2009 г. (3,5%, см. рис. 8б). Затем, под воздействием кризиса и более жесткой оптимизации издержек, мелкие банки начали сокращать расходы на персонал. Эта тенденция длилась до конца 2010 г., после чего расходы стабилизировались на уровне 2,8%, что тем не менее более чем в 2 раза выше, чем у лидеров. Мелкие банки, по-видимому, стремятся сохранить свои кадры, уста-

⁹ Гипотеза *efficiency – structure* впервые была высказана Демсецом в 1973 г. [6].

¹⁰ В целях анализа операционной эффективности банков из расходов и доходов были исключены две компоненты: а) переоценка средств в валюте, ценных бумаг и драгоценных металлов и б) резервирование средств под возможные потери по кредитам. Первое отражает в большей степени валютные и общие финансовые риски, второе – уровень кредитных рисков, т.е. то, что в меньшей степени связано с усилиями менеджмента банков по увеличению эффективности издержек.

¹¹ Корреляция между коэффициентом расходы-доходы и стоимостью расходов на персонал составляет 64%.

Рис. 8. Эффективность операционных издержек и стоимость расходов на персонал



навливая более высокие зарплаты сотрудникам, что может компенсировать неизвестность их бренда и, соответственно, желание персонала переходить в более известные крупные банки.

Таким образом, можно утверждать, что мелкие банки накопили определенный опыт в оптимизации издержек, и это позволяет надеяться, что в среднесрочной перспективе они смогут начать наращивать свою эффективность и стать реальными конкурентами для других групп. По этой причине мелкие банки были условно названы «потенциальными соперниками».

Что касается чистого резервирования средств под потери по кредитам, то здесь различий в группах кредитных организаций не было выявлено. Это вполне логично, учитывая, что все группы действуют в одинаковых макроэкономических условиях, которые в существенной степени обуславливают динамику доли «плохих» кредитов. Поэтому данный аспект не рассматривается.

Эконометрический анализ прибыльности российского банковского сектора

Произведенный выше статистический анализ позволяет предположить, что ключевыми факторами, определяющими прибыльность банков до и особенно после кризиса, являются эффективность издержек и концентрация. Рост эффективности издержек банка должен приводить к существенному росту его прибыльности.

Ситуация с концентрацией несколько сложнее. С одной стороны, способность банка повышать свою долю на концентрированных рынках должна приводить к росту его прибыльности (в рамках парадигмы «структура – поведение – результат»). С другой стороны, с ростом концентрации банковского сектора в целом каждой отдельной кредитной организации ста-

новится все сложнее расширять свой бизнес и повышать прибыльность.

Для проверки этих гипотез была оценена обычная линейная регрессия на панельных данных по выборке российских банков в период I квартала 2004-го – II квартала 2011 г.:

$$ROAb_{it} = \alpha + \sum_{j=1}^9 \beta_j \cdot BSF_{j,it} + \sum_{k=1}^5 \gamma_k \cdot MACRO_{k,it} + \varepsilon_{it},$$

где – $ROAb_{it}$ прибыльность (до формирования резервов под потери) совокупных активов банка i в квартал t ;

$BSF_{j,it}$ (bank-specific factors) – набор из девяти индивидуальных банковских факторов, отражающих эффективность издержек; так называемый индивидуальный индекс концентрации¹²; степень принимаемого банком риска; диверсификация источников доходов и т.д.;

$MACRO_{k,it}$ – набор из пяти макроэкономических факторов, включая концентрацию активов банковского сектора в целом (индекс Герфиндаля – Хиршмана), темпы прироста реального ВВП, инфляцию, эффективную ставку налогообложения нефинансовых предприятий и реальный эффективный курс рубля;

$\alpha, \beta_j (j = 1...9), \gamma_k (k = 1...5)$ – параметры, подлежащие оценке;

ε_{it} – эконометрическая ошибка, по предположению – с нулевым средним значением и постоянной дисперсией.

Данная регрессия оценивалась за весь доступный временной промежуток для выявления общих закономерностей формирования прибыльности как до, так и после кризиса.

Представленные две версии результатов оценок такой регрессии – модели «FE 1» и «FE 2»¹³ (табл. 3) –

¹² Согласно [5], индивидуальный индекс концентрации для отдельного банка определяется как сумма индексов концентрации (Герфиндаля – Хиршмана) тех рынков банковских услуг, на которых действует данная кредитная организация, взвешенных на доли соответствующих продуктов в ее активах.

¹³ FE (fixed effects) – в терминах эконометрической теории представленные регрессии классифицируются как регрессии с фиксированными эффектами.

Результаты регрессионного анализа влияния микро- и макроэкономических факторов на прибыльность активов (ROAb) российских банков

| Факторы | | Зависимая переменная – ROAb | | | |
|--|------------------|---|-------------------|--|--|
| | | в целом за период I кв. 2004-го – II кв. 2011 г. | | до кризиса: I кв. 2004-го – II кв. 2008 г. | после кризиса: II кв. 2009-го – II кв. 2011 г. |
| | | Модель «FE 1» | Модель «FE 2» | | |
| Стоимость привлечения средств, AFR | текущее значение | -0,027*** (0,002) | -0,019*** (0,002) | | |
| | лаг = 3 квартала | | | -0,006*** (0,002) | -0,006*** (0,002) |
| Отношение операционных расходов к совокупным доходам, COST-to-INCOME ratio | текущее значение | -0,083*** (0,002) | | | |
| | лаг = 2 квартала | | -0,050*** (0,002) | -0,051*** (0,003) | |
| | лаг = 3 квартала | | | | -0,045*** (0,002) |
| Темп прироста кредитов за год (в реальном выражении), LNSr growth | лаг = 2 квартала | | 0,002*** (0,000) | 0,001*** (0,001) | |
| | лаг = 3 квартала | | | | 0,003*** (0,001) |
| | лаг = 4 квартала | 0,002*** (0,000) | | | |
| Отношение просроченных кредитов к совокупным кредитам, NPL-to-LNS | лаг = 2 квартала | | -0,026*** (0,007) | 0,004 (0,012) | |
| | лаг = 3 квартала | | | | -0,037*** (0,008) |
| | лаг = 4 квартала | -0,039*** (0,007) | | | |
| Кредитная нагрузка на совокупные активы, LNS-to-TA | лаг = 2 квартала | | 0,015*** (0,003) | 0,016*** (0,003) | |
| | лаг = 3 квартала | | | | 0,015*** (0,003) |
| | лаг = 4 квартала | 0,011*** (0,003) | | | |
| Отношение собственного капитала к совокупным активам, EQ-to-TA | текущее значение | 0,054*** (0,004) | | | |
| | лаг = 2 квартала | | -0,009** (0,004) | -0,028*** (0,005) | -0,008* (0,004) |
| Доля процентных доходов в совокупных доходах, II-to-TI | | -0,026*** (0,004) | -0,027*** (0,004) | -0,042*** (0,005) | -0,016*** (0,004) |
| Доля прочих (не платных) активов в совокупных активах, ONEA-to-TA | | -0,009*** (0,003) | -0,015*** (0,003) | -0,024*** (0,004) | -0,012*** (0,003) |
| Индивидуальный индекс концентрации, HHI bank | текущее значение | 0,130*** (0,020) | 0,079*** (0,018) | 0,015 (0,019) | 0,050** (0,024) |
| Индекс концентрации банковской системы, HHI system | текущее значение | -0,169** (0,080) | -0,260*** (0,080) | -0,051 (0,121) | |
| | лаг = 4 квартала | | | | -0,141 (0,102) |
| Темп прироста ВВП за год (в реальном выражении), лаг = 6 кварталов, GDP growth | | 0,026*** (0,007) | 0,019** (0,008) | 0,034 (0,034) | 0,021*** (0,007) |
| Эффективная ставка налогообложения нефинансовых предприятий, CORP TAX | | -0,032*** (0,009) | -0,009 (0,011) | | -0,049*** (0,013) |
| Инфляция (в годовом выражении), CPI | текущее значение | 0,028*** (0,011) | | | 0,024* (0,015) |
| | лаг = 4 квартала | | 0,068*** (0,016) | 0,060*** (0,022) | |
| Реальный эффективный курс рубля, лаг = 1 квартал, REER | | 0,011** (0,006) | | | |
| Константа | | 0,063*** (0,009) | 0,063*** (0,008) | 0,060*** (0,009) | 0,068*** (0,008) |
| Число наблюдений | | 9523 | 10453 | 5089 | 5694 |
| Коэффициент детерминации R2 | | 0,52 | 0,44 | 0,66 | 0,48 |

***, ** и * – значимость оценок коэффициентов на 1%-ном, 5 и 10%-ном уровнях значимости. В скобках под оцененными коэффициентами приведены их стандартные ошибки.

различаются в определении роли общего уровня риска, принимаемого банком и аппроксимируемого обычно величиной, обратной отношению собственного капитала к совокупным активам. В модели «FE 1» находит отражение гипотеза о том, что более капитализированные банки устойчивее к различным шокам и потому способны обеспечивать более стабильную прибыльность. В альтернативной модели «FE 2» предполагается, что банки, которые рискуют больше своих конкурентов и вследствие этого имеют более низкие значения отношения капитала к активам, демонстрируют большую прибыльность.

В реалиях российского банковского сектора более адекватной является модель «FE 2». В рамках этой модели была произведена оценка регрессий отдельно до кризиса и после кризиса¹⁴ – для выявления структурных эффектов и наличия существенных изменений в факторах, определяющих прибыльность.

Основные результаты

Итак, обозначим основные результаты регрессионного анализа:

- подтвердились гипотезы о положительном влиянии эффективности издержек и индивидуального индекса концентрации на прибыльность кредитных организаций, а также о негативном воздействии, оказываемом усилением общего для банковского сектора индекса концентрации (данный фактор стал играть значимую роль только после кризиса, в условиях медленно растущего кредитного рынка);
- качество кредитного портфеля, аппроксимируемое отношением просроченных кредитов к совокупным кредитам, негативно влияет на

прибыльность, причем только после кризиса (до кризиса, в период кредитного бума, проблема «плохих» долгов еще не успела проявиться в полной мере);

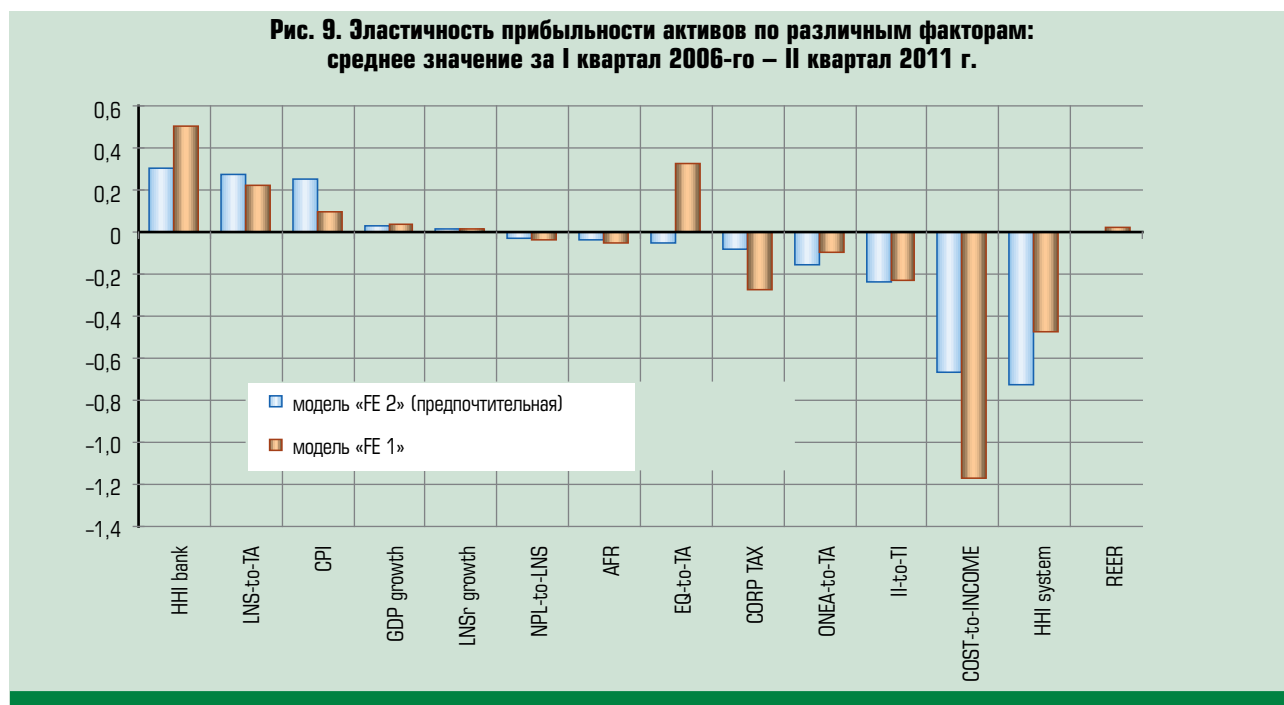
- банки, которые в существенной степени ориентируются на получение процентных доходов на кредитовании и в меньшей степени присутствуют на прочих рынках, демонстрируют более низкие значения прибыльности активов (эффект недостаточной диверсификации активов);
- с помощью набора факторов удалось объяснить от 44 до 66% вариаций прибыльности активов. При этом пропорция объясняющей силы специфических банковских факторов и макроэкономических факторов составила 9 : 1.

Для удобства интерпретации полученных результатов был применен стандартный подход: произведены оценки эластичностей прибыльности активов по используемому набору факторов (на основе оцененных регрессий) и затем по модели «FE 2» произведено их упорядочивание по величине (рис. 9).

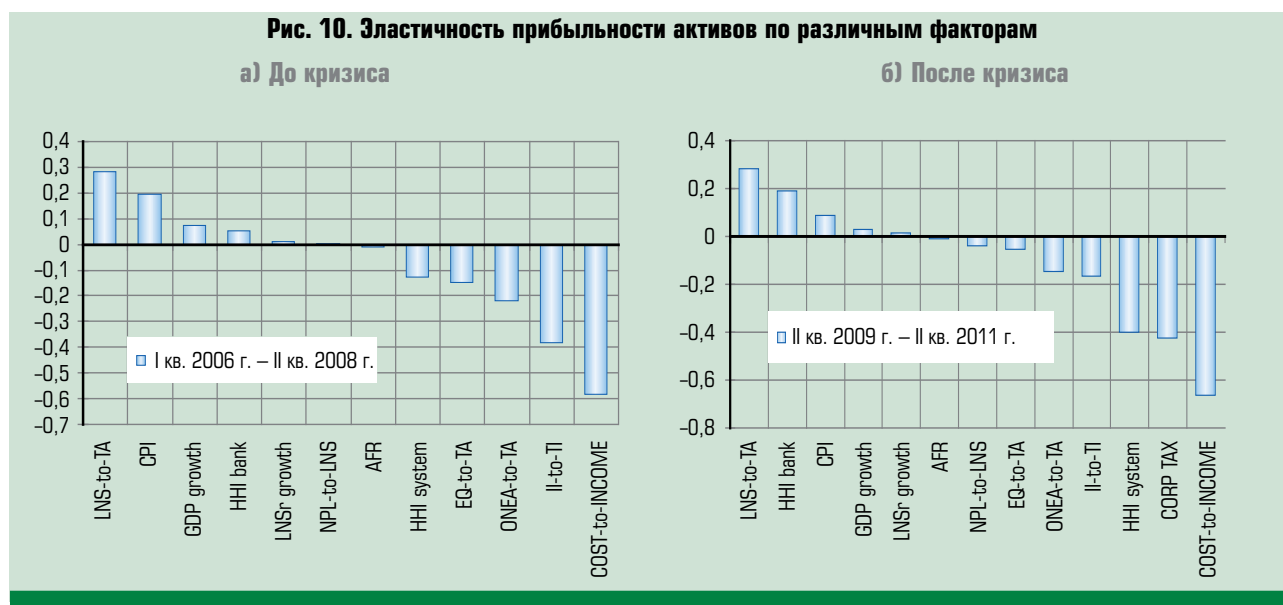
Теперь обратимся к основным выводам относительно эластичностей прибыльности активов (ROAb) по различным факторам (рис. 10).

Во-первых, наибольший стимулирующий эффект на прибыльность активов действительно оказывает сокращение коэффициента расходы-доходы (cost-to-income), причем после кризиса этот эффект лишь усилился. К примеру, сокращение этого коэффициента на 1% до кризиса способствовало росту ROAb на 0,58%, а после кризиса – на 0,66%.

Во-вторых, если до кризиса повышение индивидуального индекса концентрации банка (HHI bank) на 1% способствовало росту прибыльности его активов всего



¹⁴ См. также работу [7], в которой производятся схожие оценки влияния кризиса 2008–2009 гг. на прибыльность банковского сектора Швейцарии.



на 0,05%, то после кризиса – существенно больше (на 0,19%). При этом рост концентрации банковского сектора в целом (HHI system) на 1% оказывал значительно более негативное воздействие на прибыльность отдельного банка – на минус 0,13 и минус 0,40% до и после кризиса соответственно.

В-третьих, рост кредитной нагрузки на активы (LNS-to-TA) на 1% приводил в среднем к 0,28% прироста прибыльности активов, причем как до, так и после кризиса влияние данного фактора не изменилось. При этом рост доли процентных доходов в совокупных доходах на 1% сокращал прибыльность активов на 0,38 и 0,17% до и после кризиса соответственно, что лишь раз подтверждает нежелательность чрезмерной концентрации банков на каком-либо одном (в данном случае кредитном) рынке.

В-четвертых, стоимость привлечения средств (AFR), доля «плохих» долгов (NPL-to-LNS) и годовые темпы расширения кредитного портфеля (LNSr growth) оказывали хотя и значимое, но невысокое по сравнению с другими факторами влияние на прибыльность банков.

В-пятых, среди макроэкономических факторов особо надо отметить ставку налога на бизнес, чье негативное воздействие на прибыльность проявилось

лишь после кризиса. На наш взгляд, это логично, поскольку в посткризисных условиях нефинансовые предприятия более остро реагируют на рост налоговой нагрузки и могут сокращать и без того невысокий спрос на кредит в пользу собственных средств, а это негативно сказывается на прибыльности банков. Так, рост эффективной ставки налога на доходы нефинансовых предприятий (CORP TAX) на 1% сокращает прибыльность активов отечественных банков в среднем на 0,43%.

ВЫВОДЫ

Произведенный анализ дает основания полагать, что динамика прибыльности российского банковского сектора в среднесрочной перспективе в существенной мере будет определяться тем, насколько кредитные организации смогут контролировать стоимость расходов на свой персонал и, соответственно, эффективность своих издержек. Кроме того, прибыльность будет зависеть от того, насколько успешно средние и мелкие банки смогут конкурировать с крупными за качественного заемщика на кредитном рынке и за потенциальных клиентов на прочих рынках (комиссионных услуг, Private-banking, ОФБУ и т.д.).

Список литературы

1. Мамонов М.Е., Пестова А.А., Солнцев О.Г. Банковская система России на выходе из кризиса // Банковское дело. 2011. № 5.
2. Солнцев О.Г., Мамонов М.Е., Пестова А.А. Стресс-тест: потребуется ли российским банкам новая поддержка государства? // Вопросы экономики. 2010. № 4.
3. Моисеев С.Р. Инвестиционная привлекательность банковского сектора // Банковское дело. 2007. № 9.
4. Фунгачова З., Соланко Л. Насколько российские банки преуспели в финансовом посредничестве? // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 8.
5. Berger A.N., Hannan T.H. The Efficiency Cost of Market Power in the Banking Industry: A Test of the Quiet Life And Related Hypotheses // The Review of Economics and Statistics 80(3), 1998.
6. Demsetz H. Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy // Journal of Law and Economics. 1973. № 16.
7. Dietrich A., Wanzenried G. Determinants of bank profitability before and during the crisis: Evidence from Switzerland // Journal of international financial markets, institutions & money. 2011. № 21