

Формирование банковских холдингов в современной России

Аннотация. В России термин «холдинг» нельзя назвать вполне правовым, так как нет единого нормативного акта о холдингах. В действующем законодательстве термин встречается редко, в том числе касательно банковских холдингов и групп (Закон «О банках и банковской деятельности»). Точного определения понятия «холдинг» до сих пор нет. Таким образом, есть потребность в исследовании данного понятия и систематизации информации о банковских холдингах и холдингах в целом.

В статье предлагаются результаты анализа нормативно-правового регулирования и практика формирования банковских холдингов современной России. Кроме того, выявлены критерии принятия решений при формировании банковских холдингов и проведена оценка стратегии их развития.

Учитывая существенную необходимость в унификации и стандартизации правового регулирования формирования и деятельности холдингов, в частности банковских, результаты проделанного автором анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики формирования банковских холдингов в современной российской практике.

Ключевые слова: банковские холдинги; холдинги; банковская система; управленческие решения; стратегия развития.

Abstract. In Russia the term “holding” is not entirely legal since there is no uniform regulation of holding companies in Russia, which governs their activities. The term is rarely found in existing legislation, for example, concerning bank holding companies and groups (the Law “On Banks and Banking Activity”), but the precise definition of the concept of “holding” is still not there. Thus, there is a need to study this concept and systematization of information on bank holdings and holdings as a whole.

The article presents the results of the analysis of normative-legal regulation and practice of the formation of Bank holding companies in modern Russia.

In addition, the article identifies criteria decision making in the formation of Bank holding companies, as well as an assessment of their development strategy.

Considering the significant need for unification and standardization the legal regulation of the formation and activity of holdings, in particular bank holding companies, the results of the analysis can be used in the processes of policy development and implementation of formation of Bank holding companies in the modern Russian practice.

Keywords: banking holdings; holdings; the banking system; management decisions; strategy development.



Афтандилова Я.А.,
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ Aftandilidu@mail.ru

В числе субъектов предпринимательского права все чаще выступают холдинги, финансово-промышленные группы и другие интегрированные структуры. Рост разнообразия финансовых инструментов мирового финансового рынка привел к появлению внутренних, полностью самосто-

Научный руководитель: **Данилова О.В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Корпоративное управление и социальная ответственность бизнеса».

ятельных источников развития банковской системы.

Несмотря на то, что термин «холдинг» встречается в действующем законодательстве (например, в Законе о банках [1]), до сих пор нет легального определения этого понятия, поэтому современные исследователи проблем холдингов рассматривают это явление без учета значительных изменений в экономической жизни страны.

Согласно Указу Президента Российской Федерации, холдинговые компании образуются в процессе приватизации государственных предприятий [2]. И.С. Шиткина определяет холдинговую компанию как совокупность основного (преобладающего) и дочерних (зависимых) хозяйственных обществ [3]. Для участников холдинга нет полной прозрачности рынка. Они действуют не всегда в соответствии с экономическими принципами. Предприятия стремятся расширить свою область предпочтений путем индивидуализации продукции с помощью товарных знаков, рекламной кампании. Однозначно выделяются различия товаров, благодаря чему они в ограниченном объеме создают себе определенное монопольное положение. Доступ к рынку для новых продавцов при монополистической конкуренции ограничен в силу наличия предпочтений и необходимости индивидуализации продукции.

Определение кредитного рынка как совокупности финансовых институтов, осуществляющих кредитные операции, не только сужает категорию до субъектов отношений, но и ограничивает перечень субъектов финансовыми организациями, исключая нефинансовые и домашние хозяйства, играющие важную роль в кредитных отношениях.

Академик В.В. Лаптев определяет холдинг как производственно-хозяйственный комплекс, который состоит из головной организации (холдинговой компании) и дочерних предприятий [4].

Е.В. Рузакова предлагает под холдингом понимать совокупность холдинговой компании (основного общества или товарищества), а также двух и более дочерних обществ, которыми холдинговая компания управляет в силу преобладающего участия в их уставном капитале путем определения принимаемых такими обществами решений [5]. Учитывая то «важное место в структуре корпоративной культуры, которое занимают корпоративные ценности, целесообразно

говорить о том, что их формирование является важным инструментом поддержания и развития культурной среды компании» [6].

В Законе о банках банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций), в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций).

Закон о банках разграничивает понятия «банковский холдинг» и «банковская группа».

Крупные универсальные банки, реализующие силовую стратегию, проходят различные стадии развития. На определенном этапе устойчивый рост крупных финансовых групп сменяется стабильностью, и тогда в течение определенного периода их развитие идет вместе с рынком. Стабильность крупных структур достигается большими размерами, диверсификацией и наличием широкой сети дочерних организаций, филиалов, дополнительных и мини-офисов. Сохраняя гигантский оборот, финансовые группы могут постепенно утратить возможность добиваться соответствующей эффективности, снижаются темпы роста прибыли. Часто это бывает следствием стратегических ошибок, связанных с чрезмерной диверсификацией активов и их неэффективностью в отдельных сегментах.

Если кредитный рынок, на котором работает крупная финансовая группа, находится в фазе экономического роста, а ее эффективность становится ниже рыночной, такая группа может исчезнуть с рынка, став объектом поглощения более сильных финансовых групп, победивших в конкурентной борьбе. Производственный потенциал крупных банков, утративших жизнеспособность, интегрируется в систему более мощных финансовых групп. Рыночный механизм стихийно отработал форму обновления и ухода с рынка крупных банков без потрясений: они становятся объектом поглощения более современных и мощных финансовых групп.

Обобщение анализа практики убеждает в том, что конструирование холдингов — чрезвычайно богатый класс юрико-управленческих алгорит-

мов, основанных на решении по крайней мере следующих задач:

- определение базисных целей (основополагающих задач) создания желаемой холдинговой структуры и сопутствующих им экономических, правовых, репутационных и политических рисков;
- фиксация временного горизонта и принципиальной (холдинговой) периодизации достижения намеченных целей;
- обоснование и создание «архитектурного проекта» окончательной и всех значимых транзитных версий холдинга;
- юридический и организационный инструментарий формирования холдинга, особенности его применения на каждой стадии создания холдинга;
- построение дерева целей (основополагающих и вторичных задач) реализации проекта с учетом возможности изменения «маршрута» формирования холдинга в случае срабатывания соответствующих рисков;
- составление детального организационного плана-графика осуществления проекта, включающего как минимум указание на существо мероприятия, правовые основания соответствующих корпоративных и публичных действий и процедур, специфические риски каждого из них, сроки, исполнителей, контролеров, внутрифирменные организационные формы достижения целей указанных мероприятий.

При осмыслении характера и существа описанных выше усилий компании (группы компаний), которые, подчеркнем, носят как экспертный, так и управленческий характер (т.е. должны осуществляться на основе взаимодействия специалистов по корпоративному управлению основных владельцев бизнеса и топ-менеджеров), стоит обратить внимание на органическую взаимосвязь трех первых моментов. По этой причине во многих экспертных описаниях проекта они составляют один раздел.

Следует отметить, что ускорение консолидации кредитных организаций обусловлено стремлением российских банков к объединению активов с другими участниками рынка или к продаже бизнеса более крупному банку в связи с невозможностью развиваться самостоятельно. В частности, такое намерение может быть вызвано стремлением акционеров увеличить ресурсную базу, расширить географию присутствия банковской сети, преобразовывая приобретаемые в

регионах банки в филиалы, снизить затраты за счет роста масштаба и/или за счет увеличения номенклатуры банковских продуктов, минимизировать финансовые риски посредством диверсификации кредитного и процентного рисков, а также упростить ведение бизнеса в нескольких аффилированных между собой структурах и др.

Укрупнение банков, создание банковских групп и холдингов потенциально способствуют сокращению цены кредита. От размера банка зависит процент по кредиту для заемщика и, как следствие, для экономики в целом. Чем меньше по капиталу и/или активам банк, тем меньше клиентов он может кредитовать. Таким образом, эффект масштаба падает, затраты на выдачу ссуды растут, способствуя повышению процента. При этом фондирование мелких банков дороже, чем крупных, что также негативно отражается на процентной ставке. Объединение банков в группы и холдинги, помимо всего прочего, ведет к снижению процентных выплат по обязательствам банков и сокращению процентных ставок для заемщиков из нефинансового сектора, что стимулирует рост экономики.

Консолидация банковского сектора теоретически способствует повышению эффективности распределения финансовых ресурсов на рынке. Крупные игроки обладают информационным преимуществом перед мелкими, так как имеют доступ к значительной части рынка и могут осуществлять ее мониторинг, снижая таким образом риск невозврата выданных средств.

В качестве негативного момента следует отметить, что объединение банков может способствовать снижению конкуренции на ключевых банковских рынках. Кроме того, по мере сокращения числа банков позиция более крупных (их влияние на рынок) усиливается, что позволяет им занижать процентные ставки по депозитам и завышать по кредитам, увеличивая маржу и, как следствие, рентабельность. Так, рентабельность капитала банков, контролируемых государством, крупных частных банков и банков, контролируемых иностранным капиталом, в том числе по указанной выше причине, примерно вдвое превышает рентабельность капитала средних и малых российских банков. Условный рейтинг банков по признаку рентабельности выглядит следующим образом:

1. Банки, в уставном капитале которых свыше 50% принадлежит государству (включая Банк России, Внешэкономбанк и Агентство по страхованию

вкладов), а также являющиеся участниками групп, в которых данные банки являются головными.

2. Банки, в уставном капитале которых свыше 50% принадлежит нерезидентам.

3. Банки, в которых на решения, принимаемые участниками-нерезидентами (совокупная доля которых в уставном капитале КО более 50%), существенное влияние оказывают резиденты РФ.

4. Банки из числа 200 крупнейших по величине активов (за исключением тех, которые были включены в группы банков, контролируемых государством, и банков, контролируемых иностранным капиталом).

5. Банки, оставшиеся после вычета из общего числа банков, контролируемых государством, и банков, контролируемых иностранным капиталом, крупных частных банков, разделенные на группы по географическому признаку: средние и малые банки Москвы и Московской области, средние и малые банки других регионов.

Еще одним последствием консолидации могут стать риски системной нестабильности. Крупные банки более доходны, их активы хорошо диверсифицированы, и теоретически они более устойчивы к экономическим шокам, а власти рассматривают их как «слишком большие, чтобы обанкротиться». Однако практика показывает, что крупнейшие банки, в том числе государственные, подвержены тем же негативным тенденциям, что и банковский сектор в целом. Государство стремится поддерживать их в периоды нестабильности. Рассчитывая на помощь от государства, крупные банки более склонны к рискам, которые впоследствии могут привести к убыткам, восполняемым в основном не за свой счет, а за счет государства. Они (крупные банки) особенно чувствительны к рискам бюджетной сферы, а также к подходам государственной власти в части поддержки финансового сектора. Вместе с тем, по мнению некоторых экспертов, в ближайшей перспективе государственная поддержка будет сокращаться в связи с усилением прогнозируемого давления на федеральный бюджет, что в случае возникновения неблагоприятных явлений в банковском секторе может особенно негативно отразиться на финансовом состоянии крупнейших банков.

При этом важно учитывать, что каждый банк независимо от размера и характера собственности играет свою роль в развитии банковско-

го сектора и экономики. Банки, контролируемые государством, ориентированы преимущественно на задачи государственной промышленной и социальной политики, развитие банковской инфраструктуры (в связи с чем имеют доступ к более дешевому фондированию). Масштаб задач, стоящих перед госбанками, должен определять характер присутствия государства в банковском секторе. Вместе с тем доминирование банков с государственным участием в капитале, которое с каждым годом только усиливается, создает неблагоприятную конкурентную среду, повышая риски частных финансовых институтов. Крупные частные банки сконцентрированы на развитии корпоративного и розничного кредитования, а также на взаимодействии со смежными сегментами финансового рынка. Малые и средние банки в основном сосредоточены в регионах РФ и играют роль провайдеров услуг. В то же время банки, контролируемые иностранным капиталом, представляют собой источники ресурсов для российских финансовых и нефинансовых институтов и приносят передовые практики управления.

Следует отметить, что крупнейшие банки, как и банковские группы, и банковские холдинги, стремятся реализовывать задачи именно в той сфере, в которой располагают конкурентными преимуществами. Чем шире спектр финансовых услуг (банковские, страховые, управление активами, проч.), тем больше доля рынка, шире география обслуживания клиентов, выше рентабельность, потенциал развития и т.д.

Использование холдинговой формы управления бизнесом приводит к возникновению внутри корпораций различных по природе общественных отношений: организационных, управленческих, имущественных и т.п., что предопределяет сложный и многоуровневый характер их регламентации. Так, отношения в сфере холдинговой формы управления бизнесом, с одной стороны, регулируются публично-правовыми нормами, с другой — внутрифирменными.

В России, где слишком велики различия в уровне благосостояния людей в столицах и регионах, малые региональные банки обслуживают в основном предприятия малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Обслуживание такой клиентуры трудоемко, необходимо учитывать местные социальные и исторические особенности, традиции, низкий уровень экономической гра-

мотности клиентов. Обслуживая своих сограждан, сотрудники банка имеют полную информацию о клиентах, дополнительные способы контроля и воздействия, возможность индивидуального подхода. Клиенты также ценят в местных банках их способность понять проблемы и оказать помощь.

Уход с рынка малых региональных банков в лучшем случае приведет к их замене филиалами крупных столичных банков или банков других регионов. Деятельность филиалов регламентируется нормативными документами головной организации. Для принятия решений требуются дополнительные затраты материальных ресурсов и времени на согласования, недостаточно учитывается специфика региона. Кроме того, отдельные группы клиентов малых банков могут не соответствовать клиентской политике крупных банков, быть для них неэффективными. Скорее всего, это приведет к сокращению номенклатуры банковских услуг в регионе, а в ряде случаев, возможно, и к прекращению банковского обслуживания.

Проблема малых региональных банков, имеющих недостаточный капитал, активно обсуждается в экономической печати. Мы в целом разделяем мнение тех экономистов, которые считают, что успешно работающие малые региональные банки, имеющие собственную рыночную нишу, обслуживающие определенный контингент малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, имеют право на существование. Вопрос в том, с какими ограничениями они продолжают работу и как помочь таким банкам наращивать капитал и внедрять современные методы работы. Многие годы предлагается стимулировать слияние банков. Именно слияние, поскольку создание холдинга требует унификации процессов, эффективного менеджмента и дополнительных затрат на организационную структуру — осуществить все это малым банкам крайне сложно.

Холдинговое управление определяется также как совокупность способов воздействия или процесс, с помощью которых управляется и контролируется деятельность корпораций. Основная задача холдинговой компании — эффективное управление подчиненными предприятиями, входящими в ее состав. Цель такого управления — упорядочение процесса воздействия на подчиненные объекты со стороны субъекта управления — головной компании и, следовательно, увеличение прибыли компании и снижение потерь.

На кредитном рынке продавцами услуг выступают наделенные соответствующими полномочиями учреждения, покупателями — организации, компании, фирмы, учреждения и домашние хозяйства. Таким образом, кредитный рынок взаимодействует с рынком факторов производства и потребительским рынком.

Структура кредитного рынка включает субъекты рыночных отношений и кредитные услуги, которые являются своеобразными товарами. К субъектам кредитного рынка относятся кредиторы и заемщики (банки, предприятия, организации, домашние хозяйства и др.). Объектами отношений выступают кредитные услуги, в основе которых лежит движение средств на условиях возвратности или отсрочки платежа.

Взаимодействуя с рынком факторов производства, кредитный рынок проявляет себя как рынок капиталов. Кредит используется в процессе производства, с его помощью происходит увеличение стоимости. Заемщик получает прибыль, часть которой уплачивает кредитору в форме ссудного процента. Взаимодействуя с потребительским рынком либо вовлекаясь в покрытие разрывов в платежном обороте юридических лиц, кредитный рынок проявляет себя как рынок денег. Увеличивая покупательную способность домашних хозяйств или покрывая разрыв в платежном обороте заемщика, кредит не участвует в создании добавочной стоимости.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» /Собрание законодательства РФ, 05.02.1996, № 6, ст. 492.
2. Указ Президента РФ от 01.04.1996 № 443 (ред. от 24.08.1998) «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп» //Российская газета, № 64, 04.04.1996.
3. Шиткина И.С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практич. пособие. М., 2013.
4. Лаптев В.В. Субъекты предпринимательского права: Учеб. пособие. М., 2011. С. 163.
5. Рузакова Е.В. Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и действительность // Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности / Отв. ред., сост. проф. В.С. Белых. М., 2012.
6. Барнард Ч. // Ридер по курсу «Теория и социология организаций». Составители Щербина В.В., Фадеева М.Л. М.: ГУ-ВШЭ, ф-т менеджмента, 2010.