

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Е.А. Кащеева

ТРАДИЦИОННАЯ ТЕОРИЯ БАНКОВ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

Банки являются основообразующим элементом финансового рынка и финансовой системы государства. Повышение эффективности деятельности банковского сектора относится к одной из основных целей политики РФ. В контексте данной цели особое значение приобретает ясное понимание теоретических основ функционирования банков. К числу вопросов, имеющих ключевое значение, относятся следующие: существуют ли фундаментальные причины, определяющие необходимость банков как финансовых посредников, или кредиторы и заемщики могут взаимодействовать на финансовых рынках без участия третьей стороны; насколько достоверно традиционная теория депозитного посредничества объясняет современное банковское дело; можно ли применить теорию фирмы к вопросам управления ликвидностью, формирования и управления портфелями активов и пассивов, к политике ценообразования, привлечения и предложения денежных средств, и т.п.

С учетом сказанного рассмотрим с теоретических позиций простейшую модель банка как прямого финансового посредника между вкладчиками и заемщиками. В отличие от других, например, конституциональных финансовых посредников, банки привлекают депозиты¹ и выдают ссуды. Предоставляя клиентам возможность по требованию или после предварительного уведомления получить с депозитов деньги, банки управляют обязательствами. С этой точки зрения банковское дело есть процесс управления обязательствами, в котором банки выдают ссуды, создавая активы. Поэтому справедливо также утверждение, что банковское дело представляет собой процесс управления активами, который финансируется депозитами или другими обязательствами. Посредническая функция естественно сопровождается предоставлением расчетно-платежных услуг в форме ведения банковских счетов клиентов.

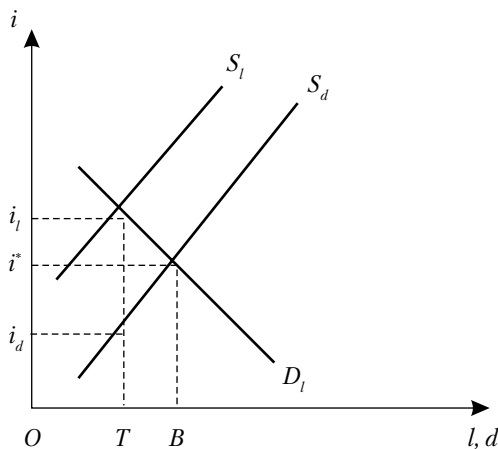
В настоящее время развитие банковского дела характеризуется наличием большого разнообразия специализированных банков, фокусирующих свою деятельность на от-

Елена Аркадьевна КАЩЕЕВА — канд. экон. наук, доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента СПбГУ. В 1975 г. окончила экономический факультет ЛГУ. В 1985 г. защитила кандидатскую диссертацию. С 1996 г. работает в Университете. Область научных интересов — финансы, банковское дело, конкуренция в банковском секторе экономики.

дельных рыночных нишах, а также многопрофильных банков, предлагающих широкий набор банковских и финансовых продуктов, включая депозитные счета, ссуды, операции с недвижимостью, брокерские услуги и страхование жизни. Например, в западных странах действуют так называемые «частные банкиры», которые принимают депозиты широкого круга частных лиц и инвестируют в разнообразные финансовые активы. Наряду с ними торговые банки в Англии и инвестиционные банки в США имеют относительно небольшую депозитную базу, но привлекают значительные фонды на рынках акций, облигаций и синдицированных займов. Коммерческие банки, в американской терминологии, занимаются оптовой и розничной банковской деятельностью, но не проводят инвестиционных операций. Универсальные банки, характерные для Германии, сочетают оптовые, розничные и инвестиционные банковские услуги, а также небанковские финансовые услуги, такие как страхование. Российские банки имеют скорее универсальный характер и могут предоставлять любые финансовые услуги, за исключением страхования.

Тем не менее разнообразие и различия в функциях не меняют основного определения банков, суть которого в том, что банки выполняют посредническую роль в экономике, принимая депозиты и предоставляя ссуды. Этот фундаментальный подход к определению банка заложен и в российском банковском законодательстве. В Законе о банках и банковской деятельности банком признается кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности три вида банковских операций: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Чтобы проиллюстрировать традиционную посредническую функцию банка, рассмотрим рисунок, на котором представлена простая модель спроса и предложения ссуд и депозитов на кредитном рынке. Предположим, процентная ставка задается экзогенно рынком и не зависит от деятельности каждого отдельного банка. Кривая предложения депозитов (S_d) имеет положительный наклон, поскольку больший объем депозитов банки могут привлечь только по более высокой процентной ставке. Кривая предложения ссуд (S_l) показывает, что банк будет предлагать больше ссуд при повышении процентной ставки. Эта кривая также имеет положительный наклон, хотя может прерываться.² Кривая D_l представляет спрос на ссуды, который, как известно, падает с ростом процентных ставок.



Простая модель спроса и предложения ссуд и депозитов на кредитном рынке.

В равновесии банк выплачивает процентную ставку по депозитам в размере i_d и взимает процентную ставку по ссудам i_l . Объем привлекаемых депозитов и предоставляемых ссуд составляет ОТ. Процентная маржа равна $i_l - i_d$. Эта маржа должна покрыть недепозитные издержки банка, стоимость капитала, премию за риск по ссудам, налоговые платежи и прибыль банка. Процентная маржа будет тем меньше, чем острее конкуренция между банками. При отсутствии посредника процентная ставка установилась бы на уровне i^* , объем ссуд увеличился бы до ОВ. Посредничество между кредиторами и заемщиками и, соответственно, посреднические издержки увеличивают стоимость ссуд для заемщиков и уменьшают вознаграждение кредитора.

Определение банка и его посреднической функции еще не дает ответа, почему кредиторы и заемщики не могут обойтись без посредничества. Наиболее убедительным объяснением представляются две теории, точнее — версии, поскольку ни та, ни другая не являются вполне доказанными. Первая связана с несовершенством рынка и наличием информационных издержек, что подрывает способность потенциального кредитора найти наиболее подходящего заемщика без посредника. Вторая — заемщики и кредиторы имеют разные предпочтения ликвидности.³

Информационные издержки включают издержки поиска, проверки, мониторинга и пересмотра контракта. Обе стороны, участвующие в какой бы то ни было сделке, всегда несут издержки поиска. Участники должны найти контрагентов, получить о них информацию, выбрать, встретиться и провести переговоры. Кредиторы и заемщики также несут издержки поиска, если эти издержки не принимает на себя банк.

Издержки проверки представляют собой второй тип информационных издержек. Прежде чем ссудить деньги, кредитору необходимо проверить точность информации, полученной от заемщика. Асимметрия информации между заемщиком и кредитором создает проблему «неблагоприятного выбора», следствием чего может быть неэффективность рынков. Поэтому в теории существование банков часто объясняют несовершенством рынков.

Имеют место также издержки мониторинга. Если ссуда предоставлена, возникает необходимость контроля и наблюдения за деятельностью заемщика, чтобы была возможность отделить объективные причины несоблюдения условий кредитного договора от необоснованных.

Наконец, условия контракта могут быть нарушены. Тогда потерпевшая сторона должна будет предпринять действия, направленные либо на ужесточение контракта, либо на его расторжение и поиск компенсации. В случае с кредиторами и заемщиками довольно часто заемщики нарушают график погашения долга, и кредиторы вынуждены либо пересматривать условия, либо предпринимать действия для покрытия ссуды.

Эти четыре вида информационных издержек несет любой кредитор. Если банк как посредник дает возможность предоставлять ссуды с более низкими информационными издержками, чем при прямом кредитовании, то кредиторы предпочтут услуги банка. Заемщики обратятся в банк, если издержки поиска окажутся ниже, чем при прямом кредитовании. Действительно ли посредничество банка снижает информационные издержки?

Исследования по измерению экономии от масштабов не дали достаточных оснований для определения преимуществ банков.⁴ Но есть основания полагать, что банки снижают информационные издержки вследствие двух причин: эффекта диверсификации и специфики кредитного процесса. В отличие от индивидуального кредитора банк получает экономию от диверсификации деятельности, поскольку два и более продукта могут быть произведены совместно с более низкими издержками, чем каждый в отдельности.⁵ Ин-

формационная экономия от диверсификации в кредитовании означает, что банки могут создать портфель активов с той же ожидаемой доходностью, но с более низким кредитным риском, чем это возможно при прямом кредитовании. Экономия достигается тем, что банки имеют доступ к конфиденциальной информации о заемщиках в кредитном процессе. Кроме того, банки получают информацию о потенциальных заемщиках, так как ведут счета клиентов. Такую информацию, как правило, невозможно продать, она является внутренним продуктом банковской деятельности, который банк использует для увеличения кредитного портфеля.

Особенность кредитного процесса как внутреннего дела банков состоит, прежде всего, в том, что для улучшения перспектив погашения ссуд и снижения кредитного риска банки разрабатывают и применяют кредитные договоры. Банк может включить в кредитный договор жесткие поправки, предусматривающие право контроля над фирмой-заемщиком, а также потребовать залоговое обеспечение выполнения обязательств.

В связи с конфиденциальной основой кредитного процесса возникло несколько иное объяснение причин существования банков — так называемая теория делегированного мониторинга.⁶ Суть этой теории сводится к тому, что и заемщики, и вкладчики предпочитают держать в секрете свою финансовую отчетность. Вкладчикам банка не предоставляется возможность знакомиться с отчетностью заемщиков. Получается, что сберегатели, становясь вкладчиками банка, делегируют банкам контроль и анализ финансового положения заемщиков. В обмен на мониторинговые услуги вкладчики отказываются от части доходов, экономя при этом на издержках.

Различия в предпочтении ликвидности — еще одно объяснение причин существования банков. Банки трансформируют неликвидные активы в ликвидные обязательства. Фирмы в реальном секторе экономики предпочитают привлекать заемные средства на длительный срок и погашать кредиты по мере поступления доходов от инвестиционных проектов. Сужая денежные средства, сберегатели откладывают текущее потребление до определенного момента в будущем. И те и другие могут менять свои решения из-за непредвиденных обстоятельств. Объединяя большое число заемщиков и вкладчиков, банки приобретают необходимую ликвидность для удовлетворения потребностей обеих сторон. Таким образом, ликвидность — важнейшая услуга, которую банк предоставляет своим клиентам, и если банк предлагает эту услугу дешевле, чем в отсутствие банковского посредничества, то и заемщики, и кредиторы будут предъявлять на нее спрос. Именно этот аспект банковского дела отличает банки от других финансовых институтов. Это также объясняет, почему банки становятся объектом пруденциального регулирования: выполняя функцию обеспечения экономики деньгами, они предоставляют услуги, которые содержат элемент общественного блага.

Существует связь между платежными, в более общем смысле — ликвидными услугами банка и банковским кредитованием, хотя кредиты представляют собой в значительной степени неликвидные активы в портфеле банка. Благодаря банкам вкладчики получают процентный доход, не отказываясь от ликвидности. Ссуды дают заемщикам больше ликвидности. Большинство клиентов держат избыточные остатки на банковских счетах, поскольку их оптимизация в соответствии с потребностью в платежах стоит слишком дорого. Такого рода транзакционные издержки означают, что в каждый момент времени только часть депозитов востребована клиентами. Основываясь на частичном резервировании депозитов, банки получают возможность делать доход, т.е. предоставлять кредиты под процентную ставку, которая превышает ставку по депозитам, с учетом риска по ссудам и стоимости посредничества. Таким образом, банковские посреднические и платеж-

ные услуги тесно взаимосвязаны. Банки извлекают доход, сочетая платежные и посреднические услуги. Это возможно, поскольку деньги выполняют одновременно функции средства платежа и средства сбережения.

Рассмотренные выше теории не исчерпывают объяснений роли и функций банков в экономике. Не только те, кто сберегает, но и потенциальные заемщики предпочитают держать депозиты в банке, поскольку предполагают, что это будет способствовать смягчению кредитных ограничений и получению требуемой величины ссуды. Вместе с тем фирмы могут быть заинтересованы в банковском кредитовании, поскольку получение кредита в банке дает сигнал рынку о кредитоспособности клиента и позволяет приобрести средства из других источников финансирования на более выгодных условиях. Более того, ссуда, полученная фирмой в представительном банке, служит сигналом для других фирм о том, что данная фирма устойчива в бизнесе, способствуя установлению долгосрочных отношений с поставщиками и заказчиками.

Необходимо также отметить, что в принципе проблемы информации и ликвидности могут быть решены как с помощью организованных рынков, на которых контракты и торговля относительно стандартизированы, так и с помощью неформальных рынков, которые создаются финансовыми посредниками. Так, брокерские компании осуществляют деятельность на организованных рынках, торгуя определенными бумагами, в то время как банки традиционно оперируют на неформальных рынках. Кредитный процесс, внутренне присущий банковской организации, отличается от стандартизированных контрактов на организованных рынках как процесс принятия индивидуальных решений о предоставлении ссуд. В силу того, что банки «занимают коротко и ссужают длинно», фирмы могут получать ссуды на более длительные, а кредиторы предоставлять свои средства на более короткие сроки, чем на организованных рынках. Тем не менее современные банки активно осуществляют деятельность и на организованных рынках, например, в форме забалансовых операций или через открытие брокерских отделений и дочерних компаний.

С причинами существования банков непосредственно связан еще один вопрос. Почему банки имеют определенную организационную структуру, т.е. существуют как организации?

Если цель банка состоит в максимизации прибыли, то в этом смысле банк не отличается от любой другой фирмы. Поэтому ответ на вопрос об организационной структуре банка содержится в теории фирмы. В своем классическом анализе Р. Коуз⁷ утверждал, что фирма является альтернативой рыночным сделкам, поскольку многие процессы организованы эффективнее через «команды» (например, распределение заданий, распределение ответственности между работниками, координация работ), чем через рыночные цены. В таких ситуациях выгоднее использовать структуру организации, чем полагаться на рыночные силы.

Существование традиционного банка как организации, которая является посредником между кредиторами и заемщиками и которая предлагает платежные услуги клиентам, вполне отвечает теории Коуза. Посредническая функция и функция ликвидности более эффективно выполняются через организацию, поскольку ссуды и депозиты внутренне присущи банку. Структура также более эффективна, если банки проводят операции на организованных рынках. Идеи Коуза были развиты и дополнены А. Алчянном и Х. Демзетом, которые подчеркивали мониторинговую роль фирмы и создание побудительных стимулов, а также О. Уильямсоном, который считал, что в условиях неопределенности фирма может снизить издержки внешних контрактов.⁸

Проблема побудительных стимулов возникает либо в условиях асимметрии информации, либо в условиях агентских отношений, когда одна сторона является агентом, прини-

мающим решения за другую. Участники финансовой операции, например кредитор и заемщик, не имеют возможности постоянно наблюдать и контролировать друг друга. Поэтому результат составленного контракта может оказаться ниже ожидаемого. Различают три аспекта проблемы побудительных стимулов: моральный риск, неблагоприятный отбор и «принципал–агент».

Моральный риск (первый аспект рассматриваемой проблемы) возникает всегда, когда в результате заключения контракта побудительные стимулы участников меняются так, что повышается рискованность контракта. Моральный риск потенциально возникает, когда вкладчик помещает деньги в банк. Если банк достаточно надежен и вкладчик не имеет возможности или отказывается от контроля над его деятельностью, то природа контракта между вкладчиком и банком может измениться, т.е. банк предпримет вложения в более рискованные активы. В частности, такая ситуация возникает при страховании депозитов. Считается, что система страхования депозитов, с одной стороны, лишает вкладчиков осмотрительности при выборе банка, с другой — побуждает банк к более рискованной деятельности. Однако и в отсутствие страхования у депозиторов есть объективная причина отказаться от контроля и наблюдения за банком — издержки мониторинга весьма малы и становятся тем меньше, чем больше по величине и чем более диверсифицирован кредитный портфель банка. Хотя потери от непогашения ссуд всегда существуют и являются неотъемлемой частью кредитования, объединение ссуд снижает вероятность потерь вкладчиков практически до нуля. Вкладчики могут получить определенную выгоду от контроля над поведением банка со стороны акционеров (если банк учрежден в форме акционерного общества), у которых действительно есть стимулы контролировать банк, чтобы обеспечить приемлемую доходность инвестиций. Однако и у акционеров могут возникнуть агентские проблемы, если действия управляющих идут вразрез с их интересами.

Моральный риск возникает и во взаимоотношениях «банк–заемщик». Работники кредитного отдела банка часто отказывают клиентам в предоставлении ссуды, поскольку предполагают, что клиенты скрывают часть информации относительно своих деловых возможностей. Более того, у банковского работника может возникнуть подозрение, что клиент не станет прилагать усилия для исправления положения, если дела пойдут плохо, поскольку риск убытков перекладывается на банк.

Суть второго аспекта рассматриваемой проблемы состоит в том, что вследствие асимметрии информации участников контракта появляется опасность неблагоприятного отбора. Именно этот аспект проблемы, как отмечалось ранее, позволяет объяснить поведение банков в условиях существенного повышения процентных ставок. Повышение процентных ставок побуждает более рискованных заемщиков обращаться в банк за ссудой и предпринимать более рискованные действия. И в том и в другом случае банк, вероятнее всего, примет решение не увеличивать объем кредитования по мере повышения процентной ставки. Вместе с тем банк не может просто повысить процентные ставки, чтобы компенсировать рискованность заемщика, поскольку заемщики, предполагающие возможность дефолта по ссудам, с готовностью согласятся и на более высокие проценты. Гипотетически, если банк обещает предоставление займов потенциальным заемщикам без проверки их кредитоспособности, то самые рискованные заемщики и даже те, кто вообще не намерен вернуть ссуду, будут привлечены таким предложением. Процентная ставка по ссудам у такого банка должна быть очень высокой. Аналогичная ситуация неблагоприятного отбора может возникнуть у вкладчиков банка. Если процентная ставка по вкладам у какого-либо банка существенно превышает обычные ставки, то вкладчики такого банка должны быть готовы к более высокому риску убытков. Исследование «неблагоприятного

отбора» как причины неэффективности рынка впервые предпринял Дж. Акерлофф.⁹ Применительно к банковскому делу эту проблему исследовали П. Жаффи, Т. Рассел, Х. Леланд, Д. Пайл, Ж.Е. Стиглиц и А. Вайсс.

Наконец, поведение банка, как и любой другой фирмы, можно рассматривать через призму отношений «принципал–агент» (третий аспект рассматриваемой проблемы), поскольку его деятельность представляет собой набор контрактов или соглашений между принципалами и агентами. Принципал, например вкладчик, депозитор, передает банку-агенту полномочия действовать от своего лица, при том что принципал не располагает достаточной информацией об агенте. Делегируя выполнение задачи банку, принципал может не получить желаемого результата. Причина в том, что агент принимает решения, отличные от тех, которые принял бы принципал, если бы обладал всей информацией.

Банк как фирма представляет собой сложную систему контрактов. Клиенты делегируют контроль над состоянием своих денежных средств банку как агенту, у которого могут отсутствовать стимулы действовать в интересах клиента. Получив слабые результаты, банк может сослаться на неблагоприятные внешние обстоятельства. Проблема стимулов возникает, поскольку принципал не может непосредственно отслеживать действия агента либо имеет меньше информации, чем агент. Агентская теория объясняет также природу соглашений между акционерами банка и его управляющими, между банком и его служащими, между банком и заемщиками. Так, акционеры банка не наблюдают непосредственно за действиями управляющих. В свою очередь, управляющие банка знают о намерениях заемщика гораздо меньше, чем он сам.

Банки как организации не только снижают информационные издержки, они способствуют решению проблем контроля и побудительных стимулов, что позволяет более эффективно выполнять функции финансового посредничества и ликвидности.

Известны две модели поведения банков в решении проблемы побудительных стимулов в отношениях между банком и заемщиками: партнерские и деловые отношения.¹⁰ В основе партнерских отношений лежит так называемый относительный контракт, т.е. понимание обеими сторонами того, что потребуется время, прежде чем возникнут определенные условия, необходимые для контракта. Клиент устанавливает длительные партнерские отношения с банком, благодаря чему может использовать банк для удовлетворения своих финансовых потребностей. Например, клиенту потребуется кредит для установки новой технологической линии в производстве, результаты внедрения которой могут быть получены не ранее, чем через несколько лет. Банк должен решить, стоит ли идти на риск в данном случае. Если между клиентом и банком существовали длительные отношения сотрудничества, на протяжении которых клиент не испытывал серьезных финансовых трудностей, то банк сможет лучше оценить кредитный риск нового проекта и, вероятнее всего, заключит кредитный договор. Даже несмотря на пункт кредитного договора, предусматривающий право банка в любой момент отозвать ссуду, заемщик знает, что это маловероятно в силу установившегося сотрудничества. Такая модель ведения банковского дела улучшает распределение информации между участниками и позволяет кредитору получить необходимые сведения о заемщике. Она также позволяет гибко реагировать на возможные непредвиденные обстоятельства.

Другая модель представляет собой полную противоположность первой и основана на формализованном деловом или классическом контракте. В соответствии с этой моделью банки конкурируют за бизнес-клиентов, а клиенты ищут подходящие банки. Стороны, образно говоря, держатся на почтительном расстоянии, не вступая в партнерские отношения, и строго привязаны к условиям контракта.

В банковском деле модель партнерских отношений дает больше простора для оппортунистического поведения¹¹ заемщика из-за асимметрии информации. Вошедший в историю банковского дела случай «Юрген Шнайдер — «Дойче Банк»»¹² иллюстрирует ее недостатки. Преимущество модели деловых отношений состоит в том, что деловой контракт ограничивает оппортунистическое поведение заемщика. Другим преимуществом является обсуждение контракта, обе стороны могут торговаться об условиях сделки. Вместе с тем потоки информации будут ограничены, а детальная проработка контракта сокращает возможности гибкого решения проблем.

Партнерская модель преобладает в таких странах, как Япония и Германия, где распространено перекрестное владение акциями между банками и нефинансовыми компаниями. В других странах, таких как США и Великобритания, более распространены классические контракты, хотя в той или иной степени применяется и модель партнерства. В 1970-е и 1980-е годы в Японии и Германии тесное сотрудничество банков и корпораций рассматривалось как одна из основных причин успешного развития экономик этих стран. Однако в 1990-е годы глобальные процессы финансового дерегулирования подорвали партнерскую модель. Появились новые способы и инструменты корпоративного финансирования, существенно возросло число игроков на рынке. В Японии партнерские отношения банков с корпоративными группами были ослаблены еще и тем, что банки существенно пострадали из-за падения рыночной стоимости инвестиционных портфелей вследствие длительного спада на фондовом рынке после 1990 г.

Следует подчеркнуть, что проблемы контроля и побудительных стимулов не устраняются созданием фирмы. Они существуют внутри любой фирмы, в том числе банка, поскольку их деятельность представляет собой совокупность контрактов между принципалами и агентами. Тем не менее, чем сложнее задачи, тем эффективнее система, построенная на иерархических принципах по сравнению с рыночной организацией посредничества.

Банки, как и другие финансовые институты, трансформируются с течением времени. Выполняемые ими функции могут сильно измениться, несмотря на то, что название остается прежним. Современные российские банки значительно отличаются от тех, что известны из истории России, и имеют довольно много отличий от институтов, которые именуются банками, например, в США, Германии или Великобритании. В то же время необходимо отметить, что независимо от исторических и культурных особенностей современные банки либо являются специализированными в узких границах деятельности, либо предлагают широкий спектр финансовых услуг, часть из которых, на первый взгляд, не отвечает базовым причинам существования банков. Именно эти относительно новые тенденции в развитии банков дали основания поставить под сомнение будущее банков, в то время как другие типы финансовых институтов все более расширяют небанковскую финансовую деятельность.

Инновации в финансовой сфере и конкуренция среди различных видов финансовых институтов приводят к тому, что в современных условиях становится все сложнее и сложнее провести грань между финансовыми институтами на основе того, какие услуги они предлагают. Тем не менее краткий обзор функций и видов деятельности современных банков иллюстрирует их соответствие выявленным базовым принципам банковского дела.

Все в большей степени банки становятся частью финансовых конгломератов, которые проявляют активность не только на неформальных, но и на организованных финансовых рынках. Эта тенденция отнюдь не отрицает природу банков. Подобно другим коммерческим организациям, максимизирующим прибыль, банки захватывают небанковские финансовые сферы деятельности в рамках общей стратегии максимизации прибыли и сто-

имости акционерного капитала. Банки не ограничиваются предоставлением ссуд и депозитов, они предлагают клиентам широкий спектр финансовых услуг, включая трастовые, брокерские, страховые, пенсионные, услуги по управлению активами и операциям с недвижимостью. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, предоставление наряду с традиционными банковскими услугами сопутствующих финансовых услуг уменьшает стоимость общего пакета. Если со стороны клиентов существует спрос на пакет услуг, то банки могут получить конкурентное преимущество и, соответственно, прибыль от предложения этих услуг. Во-вторых, покупка набора финансовых услуг у банка позволяет клиентам преодолеть информационную асимметрию, которая затрудняет оценку качества услуг. Речь идет о том, что если у банка надежная репутация, то он заслуживает доверия и может быть использован для «торговли» другими финансовыми услугами. Таким образом, оставаясь финансовыми посредниками, банки становятся «рыночными посредниками».

Новые тенденции затрагивают также оптовое и розничное банковское дело. Традиционно банки классифицируются как оптовые и розничные. Оптовые банки обслуживают небольшое число очень крупных клиентов, таких как крупные корпорации и правительства, тогда как розничные банки охватывают большое число мелких и средних предпринимателей и частных лиц.¹³ Оптовое дело — это в значительной степени межбанковская (*интербанк*) деятельность. Банки используют межбанковские рынки для получения займов и предоставления кредитов другим банкам, участвуют в крупных эмиссиях облигаций и в синдицированном кредитовании. Розничное дело — это преимущественно внутрибанковская (*интрабанк*) деятельность: банк самостоятельно предоставляет множество мелких ссуд. В розничном деле объединение рисков происходит внутри банка, в оптовом — вне банка. Главная угроза оптовым банкам исходит от улучшения информационных потоков и глобальной интеграции рынков. Розничным банкам угрожают новые технологии. Рассмотрим эти аспекты более подробно.

Существует мнение, что искушенность крупных корпоративных клиентов в финансовых вопросах делает ненужными услуги банков.¹⁴ В реальности дело обстоит далеко не так. Банки все еще сохраняют свои функции посредничества и ликвидности во взаимоотношениях с оптовыми клиентами. Крупные корпорации не только не обходятся без банков, но и предпочитают работать с одним или двумя банками. Такое поведение вполне объяснимо традиционной теорией: корреспондентские и межбанковские отношения сигнализируют рынку о доверии банков друг другу, что дает им возможность совершать операции дешевле, снижая тем самым стоимость услуг для клиентов. Иными словами, получение, например, ликвидности непосредственно на рынке без участия посредника оказывается для корпоративных клиентов дороже. Банкам, в свою очередь, выгоднее передать оценку и мониторинг фирмы-заемщика одному или группе лидирующих банков, чем заниматься этим самостоятельно. Поэтому синдицирование ссуд делает возможным выделение лидирующего кредитора, который специализируется только на одном из видов ссудных операций.

Американские инвестиционные банки и торговые банки в Англии являются примером финансовых институтов, вовлеченных в оптовую банковскую деятельность. Инвестиционные банки начинали как андеррайтеры¹⁵ корпоративных и государственных выпусков ценных бумаг, выкупая бумаги у эмитентов и продавая их конечным инвесторам. Современные инвестиционные банки можно назвать финансовыми оптовиками. Они занимаются андеррайтингом, предлагают котировки (маркет-мейкерство), консультационные услуги, осуществляют слияния и поглощения, а также управляют финансовыми ак-

тивами. Традиционная функция торговых банков состояла в финансировании торговли посредством предоставления за определенную плату гарантий (акцептов) по торговым векселям. С течением времени эта функция превратилась в более общую функцию андеррайтинга и инициирования финансовых сделок. Принятые в середине 1980-х годов, законы предоставили торговым банкам возможность расширить деятельность в направлении маркет-мейкерства, слияний и поглощений, проведения сделок с ценными бумагами от имени инвесторов. В настоящее время торговые банки выполняют функции, аналогичные инвестиционным банкам, хотя в отличие от последних их деятельность законодательно не ограничена данными рамками. Термины «торговый» и «инвестиционный» банк стали синонимами.

Реформы финансовых рынков, тенденция к упрощению торговли финансовыми инструментами, использование деривативов для управления рисками и коммуникационные технологии, обеспечивающие информационные потоки, способствовали в последние двадцать лет глобальной интеграции финансовых рынков. Оптовым банкам брошен вызов в том, чтобы сохранить конкурентные преимущества посредничества в условиях глобализации финансов.

Розничные банки, в свою очередь, столкнулись с быстрыми техническими инновациями в проведении платежей. Сегодня большая часть работ традиционно выполняемых банковским кассиром может быть проведена машинами. Стоимость операции, проведенной через банкомат, составляет примерно одну четверть стоимости операции кассира. За двадцать лет число банкоматов возросло более чем в 30 раз. Растет число автоматизированных отделений, которые предоставляют большой набор услуг через видеосвязь; новый толчок получил домашний бэнкинг в связи с подключением большинства домашних хозяйств к Интернет. Параллельно идет процесс отмирания определенных банковских профессий, сокращение занятого персонала и числа филиалов. Еще большая угроза традиционному банковскому делу исходит от электронных технологий. Электронные технологии и электронные платежные системы начинают вытеснять многие дебетовые и кредитовые операции банка. Тем не менее потребность в посредничестве сохраняется в связи с окончательным урегулированием платежей. Роль посредников меняется, но не исчезает вовсе.

Среди важнейших аспектов, которые отличают современные банки от традиционной модели, следует выделить забалансовую деятельность и секьюритизацию. Забалансовые инструменты можно определить как условные обязательства или контракты, которые генерируют доход банка, но не находят отражения как активы или обязательства в традиционном банковском балансе. К забалансовым относится целый ряд инструментов, начиная от резервных аккредитивов (SLC) и форвардных контрактов и заканчивая сложными, гибридными деривативами, такими как свопционы.

Считается, что банки занимаются забалансовой деятельностью, поскольку она увеличивает доходность банка. Связь между доходностью и забалансовыми операциями неоднозначна и обосновывается следующим образом. Во-первых, забалансовые инструменты приносят так называемый комиссионный доход, как и любые другие финансовые услуги.¹⁶ Комиссионный доход представляет собой плату за услуги банка, которая формируется в отличие от процентного дохода типичным для любых других продуктов взаимодействием спроса и предложения. Во-вторых, эти инструменты дают возможность усовершенствовать технику управления рисками, тем самым увеличивая прибыльность банка и стоимость акционерного капитала. Например, если банк создает собственный взаимный фонд (например, ОФБУ), это дает ему возможность продавать доли (паи) хорошо

диверсифицированного портфеля активов. Банк формирует портфель и управляет им, но активы, входящие в его состав, не принадлежат банку и не поддерживаются его обязательствами. Или другой пример – банк объединяет и продает имеющиеся в его активах закладные, перемещая их за баланс.¹⁷ В-третьих, в той степени, в которой регуляторные требования сосредоточены на балансовых операциях банка, внебалансовые инструменты могут снизить издержки соблюдения этих требований.

Секьюритизация – это процесс, с помощью которого традиционные банковские активы, например ипотечные кредиты или закладные, продаются другому финансовому институту, который, в свою очередь, продает эти активы в форме ценных бумаг. В то время как процесс секьюритизации начинается на неформальном рынке (банк размещает кредиты среди заемщиков), традиционные активы высвобождаются и могут быть проданы в виде ценных бумаг на формальном рынке.

Отличие от всех остальных модификаций современного банковского дела, расширение внебалансовой деятельности и деятельности по секьюритизации активов выходит за рамки, не согласуется с рассматриваемыми базовыми принципами. По сути, речь идет о том, что посредническая роль банков расширилась и усложнилась в результате появления рынков производных инструментов. Теперь банки действуют как посредники в управлении рисками.

В заключение отметим, что современные тенденции в развитии банковского дела и финансовых рынков ставят под сомнение корректность традиционной модели. Есть основания полагать, что вклад банков в экономику существенно уменьшится, более того, сами банки в скором времени начнут исчезать по мере деградации традиционных функций посредничества и платежей перед лицом новых финансовых инструментов и технологий, поскольку они могут предоставляться небанковскими финансовыми институтами. Как скоро это произойдет? Позволят ли новые технологии передать роль банков в объединении рисков отдельным индивидам? Это будет возможно, только если участники финансовых рынков смогут организовать куплю-продажу ссуд, депозитов и расчетные услуги друг с другом более дешевым способом, чем банки. Пока банки сохраняют конкурентное преимущество в предоставлении посреднических услуг, даже при доступности информации для домашних хозяйств и фирм, маловероятно, что предлагаемые ими традиционные продукты окажутся невостребованными. Бесспорно, банковские функции будут изменяться, эволюционировать в будущем, поэтому потребуется создание такой модели банковской фирмы, которая обеспечит более полный подход к объяснению фундаментальных основ и практики банковского дела.

¹ Термин «депозит» вместо термина «вклад» получает все большее распространение в экономической литературе. Некоторые экономисты считают, что «привлечение депозитов» – не совсем точное выражение, поскольку банки «создают депозиты» (см.: *Берже П.* Денежный механизм. М., 1993). Оставляя пока без внимания эмиссионные функции банков, отметим, что, привлекая депозиты, банки поставляют клиентам определенные услуги. Поэтому широко используемые в западной литературе термины «депозитный продукт», «продажа депозитов» и т.п., на наш взгляд, являются удачными.

² Кривая предложения ссуд может прерываться из-за «враждебного» или «неблагоприятного отбора», поскольку по мере повышения процентных ставок более рискованные заемщики обращаются за ссудами, а также из-за «враждебных стимулов», так как более высокие процентные ставки вынуждают заемщиков заниматься более рискованной деятельностью.

³ *Fry M.* Money, Interest and Banking in Economic Development. Baltimore, 1988; *Lewis M.K., Davis K.T.* Domestic and International Banking. Oxford, 1987; *Fama E.F.* 1) Banking in the Theory of Finance // *Journal of Economics*. 1980. N 6. P. 39–57; 2) What's Different About Banks? // *Journal of Economics*. 1985. N 15. P. 29–39. Полное описание эволюции и развития теории банковской фирмы см.: *Синки Дж., мл.* Управление финансами в коммерческих банках. М., 1994. С. 109–112.

⁴ См.: *Кащеева Е.А.* Конкуренция в банковском деле: теоретические подходы и эмпирические измерения // Финансовый мир. Вып. 1 / Под ред. В.В.Иванова, В.В.Ковалева. М., 2002.

⁵ Термин «экономия от диверсификации» представляется не вполне удачным переводом термина «economy of score», поскольку речь идет не столько о расширении номенклатуры операций и видов услуг, сколько об их объединении или совмещении в рамках одной фирмы. Более уместным было бы говорить не о диверсификации, а о синергии. Тем не менее в литературе эти термины уже используются: первый – в значении эффекта от совместного производства различных продуктов, второй (синергия) – в значении эффекта от слияния компаний. Поэтому будем придерживаться данной терминологии.

⁶ *Diamond D.W.* 1) Financial Intermediation and Delegated Monitoring // Review of Economic Studies. 1984. N 51. P. 393–414; 2) Monitoring and Reputation: The Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt // Journal of Political Economy. 1991. Vol. 99. N 4. P. 689–721.

⁷ *Coase R.H.* The Nature of Firm // *Economica*. 1937. N 4. P. 386–405.

⁸ *Alchian A., Demsetz H.* Production, Information Costs and Economic Organization // *American Economic Review*. N 62. P. 777–795; *Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism. New York, 1985.

⁹ *Akerlof G.A.* The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // *The Quarterly Journal of Economics*. MIT Press. 1970. Vol. 84 (3). P. 488–500. August.

¹⁰ *Heffernan Sh.* Modern Banking in Theory and Practice. John Wiley & Sons Ltd. 1996. P. 22–23.

¹¹ Оппортунизм, или экономическая недобросовестность, означает попытку одной из договаривающихся сторон извлечь односторонние преимущества за счет другой. Формы оппортунизма многообразны: прямой обман, использование информации, доступной лишь одной из сторон, сокрытие истинных намерений во время ведения переговоров, избирательная трактовка неоднозначных положений контракта и т.п. Расходы на обеспечение мер предосторожности от оппортунизма являются важной составной частью издержек мониторинга, которые принимает на себя банк как организация.

¹² Шнайдер был давним клиентом «Дойче Банка» и создал крупную компанию по операциям с недвижимостью. Он успешно скрывал растущие финансовые проблемы фирмы и в 1994 г. внезапно скрылся, оставив горы долгов. Шнайдер и его жена были задержаны в Америке и посажены в тюрьму по обвинению в мошенничестве.

¹³ Деление банков на оптовые и розничные не тождественно делению на крупные и мелкие. Розничные банки могут быть очень крупными, обслуживая сотни тысяч клиентов. Например, английские Национальный вестминстерский банк и Мидлендский банк относятся к розничным банкам. В Англии розничные банки называют банками главной улицы.

¹⁴ Своеобразная дискуссия между ФРС, деловыми кругами Уолл-стрит и учеными о том, являются ли банки чем-то особенным, приводится в кн.: *Синки Дж., мл.* Указ. соч. С. 22–25.

¹⁵ Андеррайтинг — подписка на ценные бумаги.

¹⁶ В данном случае к финансовым услугам банка относятся все услуги, кроме посреднических. Посреднические услуги приносят процентный доход, финансовые услуги или платные услуги банка приносят комиссионный доход. К ним относятся самые разнообразные услуги — от предоставления сейфов до услуг по организации синдицированных займов.

¹⁷ Такая деятельность в банковской практике называется расчисткой баланса.

Статья поступила в редакцию 20 апреля 2006 г.