



ИЗВЕСТИЯ

списание на Икономически университет – Варна

<http://journal.ue-varna.bg>

РЕЛАЦИЯТА „БАНКОВА КОНКУРЕНТНОСТ – СТАБИЛНОСТ” В СВЕТЛИНАТА НА ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА

Любомир ГЕОРГИЕВ¹¹ Катедра Финанси, Икономически университет – Варна, България. E-mail: lgeorgiev@ue-varna.bg

JEL G210; G010

Резюме

В статията е направен опит за отговор на въпроса: по-високата банкова конкурентност ли стои в основата на факторите, предизвикали финансовата криза от 2007 - 2008 г.? В този контекст статията е фокусирана последователно върху: (i) финансовата либерализация и новата конкурентна среда след 1990 г., доминирана от финансови институции, практикуващи бизнесмодела „създаване с цел дистрибутиране” и „сенчесто банкиране“; (ii) ролята на финансовите иновации, концентрацията и прекомерното поемане на риск от свръхголемите банки за кризата от 2007 - 2008 г.; (iii) уроците от кризата за връзката „банкова конкурентност – финансова стабилност”. В резултат на направения анализ се стига до извода, че конкуренцията в банкирането не е опасна сама по себе си. Други фактори, като бизнесмодела на банкиране, структурата на финансиране и регулаторната рамка, които определят чувствителността на банките към поемането на риск, могат да се поставят в основата на глобалната финансова криза.

Ключови думи:

банкова конкурентност, финансова стабилност, бизнесмодел на банкиране, сенчеста банкова система, глобална финансова криза.

© 2017 Икономически университет – Варна

Цитиране: ГЕОРГИЕВ, Л. (2017) Релацията „банкова конкурентност – стабилност” в светлината на глобалната финансова криза. *Известия. Списание на Икономически университет – Варна*. 61 (3). с. 137 - 157.

Въведение

Както и в други сектори на икономиката, конкуренцията в банковата система е желателна от гледна точка на ефективността при разпределяне на кредитните ресурси. Въпреки това, банковият сектор има специфични характеристики, които го отличават от другите индустрии (Георгиев, Вълканов, 2014, с. 167-174). Банките, като посредници между спестители и заематели стимулират икономическия растеж, осигурявайки финансови ресурси за развитие на бизнеса. Банковата система също е важна, тъй като фалитите на банки и нестабилността на системата имат потенциал да предизвикат финансова криза и икономическа рецесия.

След Великата депресия (1929-1933 г.) банкерството се превръща в един от най-стриктно регулираните сектори в икономиката. Това продължава до 80-те години на миналия век, когато в САЩ стартира процес на финансова либерализация. Периодът до 1980 г. се характеризира с малък брой банкови фалити и в този контекст – с висока стабилност, докато нестабилността и фалитите са определяща черта на втория период, достигащи своята кулминация по време на глобалната финансова криза. В годините след Великата депресия е било прието, че конкуренцията е в ущърб на стабилността и в много държави се провежда политика за нейното ограничаване. Това се променя с процеса на дерегулиране (либерализация), в основата на който стои идеята, че по-високата конкуренция в банковия сектор ще доведе до повишаване ефективността на кредитния пазар.

Въпреки това, преобладаващото мнение в специализираната литература е, че по-голямата конкуренция и по-малка концентрация в банковата система са свързани с по-голяма нестабилност. Според тази т.нар. хипотеза „конкурентност – нестабилност” или „концентрираност – стабилност”, съществува компромис между конкуренцията и стабилността. Въз основа на опита от Латинска Америка и страните от Източна Азия, Kaminsky and Reinhart (1999) твърдят, че банковите кризи често се предхождат от финансова либерализация. Englund (1999) твърди, че дерегулацията на кредитните пазари в Швеция води до ожесточена конкуренция между финансовите институции. Това допринася за образуването на ценови балон, спукването на който предизвиква финансова криза.

Напоследък, обаче, нараства популярността на противоположната хипотеза – „конкурентност – стабилност” или „концентрираност – нестабилност”. Според нея, по-голямата конкуренция между банките допринася за стабилността на банковата система. Така например, Berger, Klapper, and Turk-Ariss (2008) доказват, че конкуренцията в банковия сектор намалява вероятността от финансови кризи. От друга страна, Schaeck and Cihak (2008) представят доказателства, че конкуренцията в сектора сериозно увеличава банковата стабилност чрез канала повишена ефективност на кредитните институции. Тези противоречиви констатации в специализираната литература затрудняват формулирането на правилни политически решения.

Независимо от това, в отговор на глобалната криза много правителства преосмислят дизайна на финансовата си система и нейния надзор. Ето защо, въпросът как банковата конкуренция (респ. концентрация) влияе върху финансовата стабилност е по-релевантен от всякога. *Целта* на тази статия е да се направи опит за отговор на въпроса: по-високата банкова конкурентност ли стои в основата на факторите, предизвикали финансовата криза от 2007 - 2008 г.?

В този контекст статията е фокусирана последователно върху:

- финансовата либерализация и новата конкурентна среда след 1990 г., доминирана от финансови институции, практикуващи бизнесмодела „създаване с цел дистрибутиране” и „сенчесто банкиране”;

- ролята на финансовите иновации, концентрацията и прекомерното поемане на риск от свръхголемите банки за кризата от 2007 - 2008 г.;

- уроците от кризата за връзката „банкова конкурентност – финансова стабилност”, чрез анализ на структурата на балансите на големите банки и регулаторната политика в банковите сектори на Канада и Австралия, от една страна, и на Великобритания – от друга.

Направеният анализ не ни ориентира твърдо към една от двете крайни и противоположни теоретични концепции. По-скоро можем да приемем мнението, че конкуренцията в банкирането не е опасна сама по себе си. Други фактори като бизнес модела на банкиране, структурата на финансиране и регулаторната рамка, които определят чувствителността на банките към поемането на риск, могат да се поставят в основата на банковата нестабилност. В крайна сметка, необходима е агресивна политика за повишаване на конкуренцията в банковата система, за да се намали размерът на банките, тъй като в основата на глобалната финансова криза може да се постави провалът на прекалено големите или системно значимите банки.

1. Промените в конкурентната среда след 1990 г. и глобалната финансова криза

1.1. Либерализация, бизнесмодел и конкуренция на „сенчестото банкиране”

Конкурентната политика в банковия сектор се развива през различни фази. След кризата от 1929 - 1933 г. до началото на 80-те години, когато стартира процесът на либерализация в САЩ, конкуренцията в банковото дело е подтискана, т.е. не е провеждана политика за нейното стимулиране, въпреки липсата на ефективност, дължаща се главно на т.нар. *финансова репресия*¹. В този период централните банки и регулаторните органи в редица страни фаворизират поконцентрирания банков сектор, характеризиращ се с меки форми на съперничество. Казано накратко, до 90-те години на XX век много от банковите пазари са силно регулирани и конкуренцията е ограничена (вж. табл. 1).

Таблица 1

Банковият бизнес преди и след 1990 г.

До 1990 г.	След 1990 г.
Продукти и услуги: <i>ограничени</i> • заеми • депозити • разплащания	Продукти и услуги: <i>универсални</i> • заеми • депозити и разплащания • ценни книжа/инвестиционно банкиране • застраховки • пенсионно осигуряване • други финансови услуги
Източници на доход: • нетен доход от лихви	Източници на доход: • нетен доход от лихви • доход от такси и комисиони
Конкуренция: • ограничена	Конкуренция: • висока
Стратегическа цел: • увеличаване на активите	Стратегическа цел: • възвръщаемост на капитала (roe) • създаване на стойност за акционерите (ROE по-висок от цената на капитала)
Потребителски фокус: • основан върху предлагането	Потребителски фокус: • основан върху търсенето • създаване на стойност за клиентите

Източник: Георгиев, Вълканов, 2014, с. 173.

Така например, във Великобритания не е позволено на банките да осъществяват търговия с ценни книжа и инвестиционна дейност до 1986 г., когато различни реформи позволяват на търговските банки да купуват брокерски фирми. В континентална Европа до 1992 г. са в сила ограничения върху създаването на клонове (в Италия и Испания), а така също са въведени и рестрикции относно типовете дейност, които банките имат право да развият. С прилагането на Втората банкова директива на ЕС от 1988 г., през 1992 г. е наложена официална дефиниция за банков бизнес в Европа и е въведен *универсалният банков модел*. При него банковият бизнес е широко дефиниран, като включва всички аспекти на предлагането на финансови продукти и услуги, в това число сделки с ценни книжа, застраховане, пенсионно осигуряване, лизинг и т.н. Това означава, че след 1992 г. банките на територията на ЕС могат да предлагат широк набор от продукти и услуги, както е показано в първата секция на табл. 1.

Подобна тенденция се наблюдава и в САЩ. Там също има ограничения върху създаването на клонове до приемането на Reagle-Niel Interstate Banking

and Branching Efficiency Act през 1994 г., който позволява на националните банки да откриват филиали през границите на отделните щати след 1 юни 1997 г. (Мишкин, 2014, с. 315). Както е подчертано от Heffernan (2005, р. 24), законът на сенаторите Грам, Лийч и Блайли (Gramm-Leach-Bliley Act) от ноември 1999 г. позволява на търговските банки да се сливат с фирми за търговия с ценни книжа и застрахователни компании, като по този начин се откриват възможности за развитие на т.нар. *ограничено универсално банкиране* (restricted universal banking). Подобно законодателство влиза в сила и в Япония през 1999 г.

Следователно, в годините след 1990-та характерът на банковата дейност се променя съществено – от сравнително ограничена и нискоконкурентна, тя става много по-динамична. Освен *дерегулирането* (либерализацията), редица други фактори също оказват влияние върху промените в банковия бизнес в световен мащаб. *Новите технологии* (компютърните технологии и телекомуникациите), както и *глобализацията* на финансовите пазари, също дават своя принос в тази посока. В резултат се осъществява постепенно размиване на границите между бизнесполетата на банките и останалите финансови посредници. Така банките се трансформират във финансови фирми, предлагащи пълна гама от услуги чрез *Алфинанц конгломерати* и *финансови холдингови компании*, включващи голям брой субсидиари (дъщерни дружества). Много от тях дори премахват думата „банка” от наименованията си като Barclays във Великобритания и JP Morgan Chase в САЩ.

Казано накратко, променя се *бизнесмоделът на банкиране*, който по принцип се свързва с обхвата на бизнеса (гамата от бизнеслинии) и начините, по които се осъществяват финансово-посредническите функции. В специализираната литература се разграничават два банкови бизнесмодела (вж. Wellink, 2007; Tumpel-Gugerell, 2009; Mishkin, 2010; Brunnermeier, 2011):

- *традиционен модел*, характерен за периода до 90-те годин на XX век;
- *новият (модерен) бизнесмодел*, развиващ се с бързи темпове в годините, предшестващи глобалната финансова криза.

При *традиционния модел* на банкиране се купуват фондове от депозитния пазар, които се инвестират в различни категории заеми и обикновено се задържат до падежа. Оттук този тип банкиране става известен под наименованието „*originate-and-hold*” или модел „*създаване с цел задържане*”. Предоставените кредити на клиенти остават нехеджирани в банковите баланси. При отсъствие на заплахи от масирани тегления на депозити (bank runs), банките не срещат никакви ограничения за създаването на активи (главно заеми). Решението за отпускане на заем се ръководи от мнението на съответната банка за кредитната

надеждност на компанията и от връзките ѝ с кредитополучателя. При този модел банката предлага комплексна услуга, като изпълнява всички основни функции на финансов посредник.

Този модел на организация на банковия бизнес по природа е по-малко рисков и отгук – по-стабилен. Стийлиц (2010, с. 134-135) илюстрира именно тези черти на традиционното банкиране:

„Преди появата на съвременните иновации в областта на финансите, кредитните институции живеяха в опростен свят. Оценяваха надеждността на кредитополучателя, отпускаха му кредита, следяха дали парите от кредита се използват по предназначение и си прибираха обратно парите с лихвата. Банкерите и банковото дело бяха скучни. Хората, които им доверяваха парите си, искаха те да бъдат точно такива. Обикновените граждани не желаеха някой да прибира спечелените им с тежък труд пари, за да ги разиграва на лотария. Отношенията бяха основани на доверие – доверие, че вложените в банката пари ще бъдат върнати. ...

... Иновативната американска финансова система успя да забрави тези елементарни и усвоявани в продължение на дълги години уроци по банковото дело”.

Възникването на новия бизнесмодел на банкиране се свързва, както с основата на дерегулирането (либерализацията), така и до голяма степен с процеса на секюритизация и използването на нови инструменти за хеджиране на риска. Казано по друг начин – модерното банкиране не се основава върху депозитно-кредитния бизнес, а е концентрирано в осигуряване на произхода (създаването) и андеррайтинга (поемането) на различни емисии от финансови инструменти. Освен това, модерните банки дистрибутират създадените финансови инструменти между различни класове инвеститори чрез синдикиране, секюритизация и кредитни деривативни технологии. Поради това тази форма на организация на банковия бизнес получава названието „*originate-and-distribute*” или модел „*създаване с цел дистрибутиране*”. По този начин се прекъсва тясната връзка между спестявания и заеми, характерна за традиционното банкиране. Така например, при традиционната банкова технология, купувачът на жилище кандидатства за ипотека в банка (или спестовна институция), която осигурява средства от депозитния пазар и събира месечните вноски при изплащането на заема. В случая акумулирането на депозити и ипотечното кредитиране е в основата на единична дейност, осъществявана от финансов посредник (банката). При модерния бизнесмодел на банкиране, въпросната единична дейност се дизагрегира (разделя) и се предлага от конкурентни

институции. Една инвестиционна банкова фирма може да обединява ипотечи в пул, да издава търгуеми вземания (ипотечни облигации) срещу пула като събира лихва и главница, които прехвърля към държателите на вземания.

Таблица 2 резюмира контраста между традиционното и модерното банкерство. При новия бизнес модел кредиторът вече не е само институция, която нормално се определя като банка: банковата дейност, включително кредитирането, се осъществява и от „паралелни” банки, които са извън подкрепата на централната банка. Този бизнесмодел започва да се експлоатира от много широк кръг финансови посредници – банкови и небанкови.

Все по-голяма част от заемите, като основни банкови активи, не се задържа в баланса на банките, а се продава по пазарни цени посредством различни форми на секюритизация или чрез търгуване. Основната част от банковите заеми се продава чрез т.нар. *сенчеста банкова система* (*shadow banking system*) – термин, с който основно се описва дейността на специално създадените от банките дружества (*Special Purpose Vehicles – SPVs*), които не биват подлагани на адекватен регулаторен контрол. В състава на „банковата система в сянка” освен *SPVs* се включват и небанкови ипотечни кредитори, инвестиционни банки и брокери, взаимни фондове на паричния пазар (*MMMFs*), хедж-фондове, правителствени кредитни агенции. Специфичното за тях е, че приличат на банки, т.е. вземат и отпускат заеми и инвестират като банки, но най-важното – не се регулират като банки (*Adrian and Shin, 2009; Рубини и Мим, 2010, с. 83-87*). Те, от своя страна, се финансират на пазарите, но остават зависими от банките за гаранции. В резултат – от банките се изисква да държат по-малко капитал и така да увеличават кредитирането.

Таблица 2

Традиционен срещу модерен бизнесмодел на банкиране

	Традиционно банкиране	Модерно банкиране	
Институции	Търговски банки, спестовни банки, кооперативни (взаимни) банки	Търговски банки	Паралелни банки (вкл. инвестиционни банки, <i>MMMFs</i> и др.)
Заеми	Задържат се в балансовия отчет: „ <i>Buy and hold model</i> ”	Продават се на пазара на заеми, секюритизация чрез <i>shadow banks</i> : „ <i>Originate and distribute model</i> ”	Продават се на пазара на заеми, секюритизация чрез <i>shadow banks</i> : „ <i>Originate and distribute model</i> ”

Пасиви	Депозити на клиенти	Формират се от пазара на едро – между-банкови заеми; емитиране на депозитни сертификати (CDs) и облигации	Формират се от пазара на едро – репозделки; емитиране на търговски книжа (CPs) и облигации
Кредитен риск	Не хеджиран	Хеджиран с различни деривативни инструменти	Хеджиран с различни деривативни инструменти
Счетоводно отчитане	По цени на придобиване (At Cost)	По пазарни цени (Mark to Market)	По пазарни цени (Mark to Market)
Официална подкрепа	От централната банка – кредитор от последна инстанция (Lender of Last Resort)	От централната банка – кредитор от последна инстанция (Lender of Last Resort)	Липсва

Източник: Георгиев, Вълканов, 2014, с. 188.

При този модел средствата идват не от вложителите, а от пазара, т.е. от други банки или инвеститори. Казано по друг начин – финансирането на активите, създавани от банките все повече се осъществява от пазарни източници, отколкото от депозити. Финансовите пазари определят наличността и цената на това финансиране, а следователно, и способността на кредиторите да отпускат заеми и цената при която го правят. Все по-голяма част от банковите активи се оценява по пазарни цени. Следователно, пазарните цени определят рентабилността на кредитните решения.

В годините до 2007 се осъществява *фундаментална промяна* в бизнеса на банкиране – от „buy-and-hold” към т. нар. „originate-and-distribute” модел. Банките все повече отпускат заеми не с намерението да ги държат в балансите си, а да ги продават на други пазарни играчи. Кредитите се продават, както директно на пазара (loan distribution), така и чрез секюритизация – „пакетиране” на кредитите в пулове и издаване на търгуеми облигации срещу тях. Като резултат от това, банките започват да оперират по-скоро като *брокери на кредитен риск* между крайните кредитополучатели и тези, които купуват обезпечените с активи ценни книжа или предлагат застраховка чрез суапове за кредитно неизпълнение (Credit Default Swap – CDS), отколкото като *маркетмейкъри на кредитен риск*. По тази логика, една от важните причини за възникването на кризата е фактът, че банките променят своя бизнесмодел фундаментално, т.е. банките престават да бъдат кредитни институции.

1.2. Финансови иновации, концентрация и кризата от 2007 - 2008 г.

Определяща черта на предкризисния период е още по-рязкото повишаване темпа на *финансовите иновации*, особено по отношение създаването на нови *деривативни инструменти*. Така например, през 1980 г. дериватите са само 8% от всички глобални финансови активи, през 2000 г. процентът им вече е 46, а през 2007 г. – 75% (вж. табл. 3).

Таблица 3

Глобални финансови активи (% от общата сума)

	1980 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.
Акции	21	19	19	18	10	10	8
Корп. облигации	13	19	14	12	10	8	6
Правит. облигации	17	17	13	8	7	6	4
Банкови депозити	42	35	26	16	12	10	7
Деривати	8	11	28	46	61	66	75
Общо	100	100	100	100	100	100	100

Източник: Caldentey and Vernengo, 2011, p. 12.

Данните в табл. 4 илюстрират нарастването на недеривативните и деривативните активи за периода 1980 – 2007 г. И двата типа финансови активи отбелязват растеж спрямо световния БВП, но темпът при деривативните е много по-голям. През 2000 г. стойността на недеривативните активи надвишава 3 пъти световния БВП, а на деривативните – 2,57 пъти. През 2005 и 2007 г. нарастването при недеривативните активи е съвсем малко, докато при деривативните растежът е експлозивен – стойността им през 2005 г. надвишава шесткратно световния БВП, а през 2007 г. – десеткратно.

Таблица 4

Глобални финансови активи (% от световния БВП)

	1980 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.
Недеривативни	119	226	246	303	298	319	343
Деривативни	10	27	95	257	466	615	1049
Общо	129	253	341	560	764	934	1392

Източник: Caldentey and Vernengo, 2011, p. 12.

Особено голямо развитие претърпява пазарът на *кредитни деривати* (credit derivatives). Така се получава огромно нарастване на обема на търговията със сложни и не много ясни деривативни инструменти. Кредитните деривати са вид структурирани финансови инструменти. Те се използват за хеджиране на кредитен риск – чрез прехвърлянето му на друг пазарен участник или чрез диверсификация. В основата им стои концепцията за „разопаковане” на кредитния риск от другите рискове, въплътени в даден актив. Например, притежател на облигация с плаващ лихвен процент може да отдели кредитния риск (риска от изпадане на емитента на облигационната емисия в неплатежоспособност) от лихвения риск (риска, че лихвените постъпления могат да намалееят). Търговските и инвестиционните банки са доминиращите участници на пазара на кредитни деривати. Освен тях на пазара участват и други посредници – брокерски фирми, застрахователни компании, хеджфон-дове, взаимни и пенсионни фондове.

Продажбите на заеми, секюритизацията и кредитните деривати са средства, които водят до прекомерно увеличаване на банковото кредитиране. Следва да се подчертае, обаче, че този кредитен бум се осъществява в ситуация, в която рисковете от такава дейност не винаги са съвсем ясни. Като част от тази „мания”, банките съществено повишават своя коефициент на ливъридж (съотношението активи/капитал) преди началото на кризата. Те стават изключително рентабилни, което се дължи на свръхзадлъжнялост и прекомерно поемане на риск. Това е особено типично за големите или глобални банкови концерни, като за някои от тях (Barclays, Credit Suisse, Deutsche Bank, Morgan Stanley и UBS) коефициентът на ливъридж става прекалено голям. Както е видно от данните в табл. 5, стойностите му се намират в диапазона от около 30 до 72.

Таблица 5

Коефициент на ливъридж (Leverage ratio)

Банка	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Bank of America	10,8	11,7	10,3	10,0
Barclays	39,2	41,4	49,8	41,0
Citigroup	15,7	19,3	13,7	12,1
Credit Suisse	28,8	31,5	36,2	30,1
Deutsche Bank	34,3	50,8	71,7	50,5
Goldman Sachs	23,4	26,2	13,7	14,2

JP Morgan Chase	11,7	12,7	13,0	13,1
Morgan Stanley	31,7	33,4	13,0	14,5
UBS	48,2	61,7	61,9	47,7

Източник: Stowell, 2010, p. 5.

В своя финансов отчет за стабилност, МВФ отбелязва, че е налице „*колективен провал да се оцени степента на задлъжнялост, поета от широк кръг институции и свързаните с тях рискове от хаотично развитие на нещата*” (IMF, 2009). Как може да се обясни това?

Либерализацията и финансовите иновации по принцип улесняват процеса на финансово развитие. Това се обяснява с по-голямата ефективност на финансовата система, която успява да разпределя капитала по-добре. Финансовите иновации, обаче, имат и *тъмна страна*: ако бъдат управлявани неправилно, могат да стимулират финансовите институции да поемат излишен риск като предприемат прекалено голямо допълнително кредитиране, т.е. *кредитен бум*. Мениджърите на финансовите институции може и да не успеят правилно да управляват рисковете при тези нови бизнес условия. Дори и необходимият мениджърски опит да е налице в началото, скоростта на нарастване на кредитирането изпреварва информационните ресурси, с които тези институции разполагат и в крайна сметка се стига до прекалено рисково кредитиране (Мишкин, 2014, с. 216).

Описаните по-горе структурни промени рефлектират върху повишаване *концентрацията* на финансовия сектор. Според данни на Съвета за финансова стабилност (FSB, 2011), активите на 28-те глобални системнозначими финансови институции нарастват от 47,7% от световния БВП през 2002 г. до 63,3% през 2011 г. През 1990 г. 20-те най-големи финансови компании в САЩ държат 14% от активите на финансовия сектор, а през 2004 г. – 63%. Същевременно, обаче, банките (особено европейските) се превръщат в прекалено големи финансови корпорации от холдингов тип спрямо размера на националните икономики. Така например, както е видно от данните в табл. 6, общата сума на активите на Deutsche Bank представлява 81,1% от БВП на Германия за 2012 г., а на HSBC – 108,1% от БВП на ОК. В доклад на Европейския съвет за системен риск се твърди, че средните социални разходи за големите универсални банки надхвърлят евентуалните ползи от тях, поради което те могат да се квалифицират като „социално вредни” в структурата на финансовия сектор на ЕС (ESRB, 2014, p. 34).

Таблица 6

**TOP 10 на банките в света: размер спрямо БВП
и брой субсидиари (2012 г.)**

	Банка	Страна	Активи (млрд. USD)	Активи (% от БВП)	Брой субсидиари
1	Deutsche Bank	Germany	2,822	81,1	1,259
2	Mitsubishi UFG Financial Group	Japan	2,708	45,3	68,000
3	ICBC	China	2,699	33,8	19,000
4	HSBC	UK	2,652	108,1	69,000
5	Barclays	UK	2,545	103,8	27,000
6	BNP Paribas	France	2,480	91,5	843,000
7	JP Morgan Chase & Co.	USA	2,290	14,7	129,000
8	Credit Agricole S.A.	France	2,269	83,7	543,000
9	Royal Bank of Scotland	UK	2,208	90,0	508,000
10	Bank of America Corp.	USA	2,161	13,8	1,988

Източник: Barth and Prabha, 2013, p. 38-46.

Следователно, основните „актьори“ на глобалната финансова сцена в предкризисния период (а и в годините след кризата) са прекалено големите или т.нар. „свърхбанки“. Техният бизнес е свързан с определени предимства, които могат да се систематизират в следните направления:

- реализират икономии от обхвата и мащаба, на основата на които могат да си позволят да предлагат по-евтини услуги, особено на дребни и средни клиенти. Освен това, могат да предлагат на клиентите си удобството да се възползват от разнообразни финансови услуги на едно място;
- по-голяма конкурентоспособност на глобалния пазар на финансови услуги;
- могат да конструират широкодиверсифицирани портфейли от активи, осигуряващи им алтернативни източници на приходи – важни фактори за повишаване на потенциала им за стабилност.

Същевременно, важно за това изследване е да бъдат посочени и *недостатъците* на големите банки (банкови групи):

- Проблем *“твърде големи, за да фалират” (Too Big To Fail – TBTF)*. Той е особено остър, поради високата обвързаност на големите банки с прави-

телствата и утвърдилата се практика последните да ги спасяват и да не допускат банкови фалити. Гаранцията, че банките ще бъдат спасени от държавата може да се квалифицира като *скрита субсидия*, изразяваща се в по-ниска рискова премия, т.е. големите банки ще могат да се финансират при по-ниски цени на депозитните, кредитните и капиталовите пазари. Големите банки притежават власт, която им позволява да лобират за частни интереси, като занижено пруденциално регулиране и надзор. Освен това, съществува и стремеж на правителствата да поддържат „национални шампиони”, конкурентноспособни на глобалния пазар на финансови услуги. Проблемът TBTF е вероятно да се задълбочава и вследствие от финансовата криза. Машабните правителствени интервенции след колапса на Lehman Brothers през септември 2008 г. могат да се приемат като силен пазарен сигнал, стимулиращ банките да стават все по-големи.

- *Изкривяване на конкуренцията* във финансовия сектор, доминиран от малък брой прекалено големи институции, създаващи нездравословна концентрация на сила. Тъй като големите банки могат да се финансират при по-ниски разходи от пазара, се получава изкривяване на конкуренцията на пазара на финансови услуги. Казано по друг начин, налице са конкурентни предимства за големите банки, тъй като са в състояние да привличат спестявания във формата на депозити при по-ниски лихвени проценти, както и да набират много по-лесно и на по-ниска цена капитал от пазара. Наличието на такова конкурентно предимство насърчава консолидациите и концентрацията във финансовия сектор. Всъщност ЕЦБ потвърждава, че от 2010 г. (в сравнение с предкризисните нива) концентрацията на пазара се е увеличила, както в еврозоната, така и в целия ЕС (ECB, 2014, p. 14).

- Големите банки с универсален обхват от дейности са *по-рискови* за цялата финансова система. Според изследване на Laeven, Ratnovski, and Tong (2014), големите банки се ангажират с по-рискови дейности или държат голям дял от рискови активи в портфейлите си. Макар, че имат по-добре диверсифицирани портфейли, за тях е характерен много по-голям дял на отписаните кредити, в сравнение с по-малките банки. Освен това, те имат по-крехък бизнесмодел, отколкото по-малките банки, дължащ се на по-ниски капиталови съотношения, по-малко стабилно недепозитно финансиране, по-пазарно ориентирани дейности, както и по-голяма организационна сложност. Според Европейската комисия, банките са нараснали значително по големина и значение, но способността им да абсорбират шокове, свързани с тяхната платежоспособност и ликвидност (устойчивост) се понижава. Проблемите,

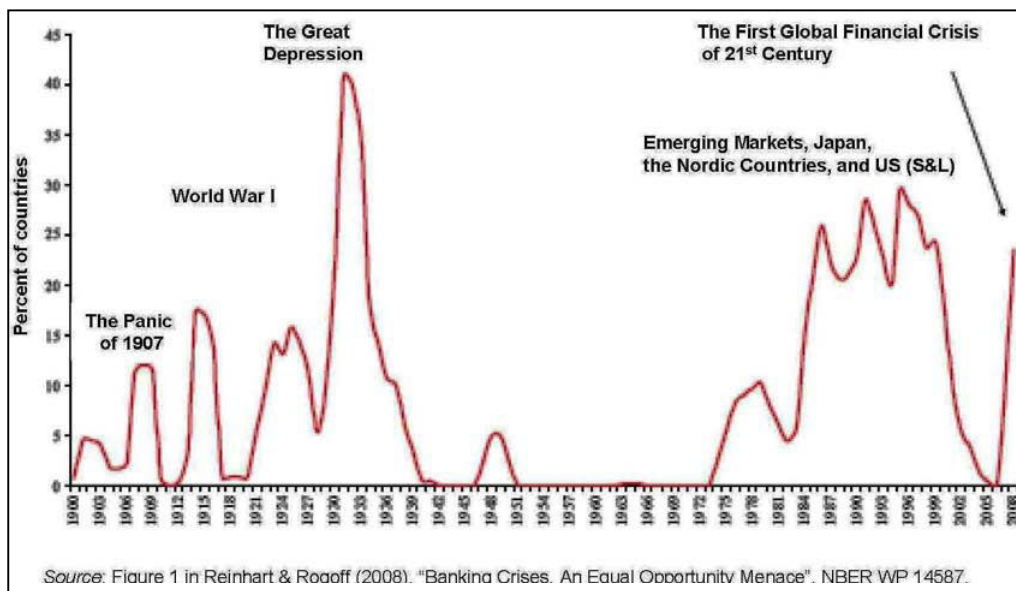
свързани със съвместното предлагане на различни финансови услуги в големите банкови групи, затрудняват правилното им функциониране и създават условия за проява на *морален риск*. Те също така водят до прекомерен балансов растеж, намаляване на конкуренцията, конфликти на интереси в рамките на групите и възход на банкова култура, насочена към реализирането на краткосрочни печалби. И накрая, създаването на условия за съществуване на прекалено големи банки увеличава *системния риск*, поради по-силно изразената мрежова структура на банковата система, доминирана от малък брой такива банки.

- Не осигуряват конкурентно и ефективно разпределение на капитала, поради т.нар. *проблем на задържането* (the hold-up problem). Той е свързан и с тенденцията да се финансират фирми, обвързани с банките, пред такива с порентабилни проекти. Това води до образуването на големи олигополистични структури чрез тясно преплитане на финансовия и индустриалния капитал.

В предкризисния период в повечето индустриални страни се осъществява мащабна промяна, свързана с бизнесмоделите на банкиране. Традиционният модел „създавай и задържай“ е заменен с новия – „създавай и дистрибутирай“. Новият бизнесмодел променя икономическата основа на банковото дело и става неразделна част от сценария на кризата. Процесът на секюритизация, стоящ в основата на новия бизнес модел, стимулира банковото кредитиране в благоприятни пазарни условия, но увеличава сериозността на кредитната криза, когато пазарите се сринат. Бизнесмоделът „originate-and-distribute“ се развива до степен на преекспониране, тъй като е експлоатиран от много широк кръг финансови посредници – банкови и небанкови. В резултат се създават условия за значително повишаване на рисковете във финансовите (банкови) системи: ликвиден риск, морален риск, системен риск. Всичко това формира подходяща среда за намаляване на финансовата стабилност и възникването на финансовата криза от 2007 - 2008 г.

2. Уроците от кризата за връзката „конкурентност - стабилност“

Погледнато в исторически план, след Великата депресия са наложени стриктни регулации върху дейността на финансовите пазари и институции, в резултат на което конкуренцията е ограничена чувствително и светът се радва на много голяма финансова стабилност. Както се вижда от фиг. 1, в периода 1939 - 1973 г. банковите кризи са по-скоро изключение. След началото на 80-те години на миналия век, когато се поставя началото на либерализацията и по-голямата конкурентност във финансовата индустрия, процентът на страните, сблъскали се с проблема банкова криза нараства сериозно. Тези исторически факти несъмнено подкрепят хипотезата „конкурентност – нестабилност“.



Източник: Reinhart and Rogoff, 2008, p. 6.

Фиг. 1. Процент на страните с банкова криза (1900 - 2008 г.)

В исторически аспект, също така, често се прави сравнение между стабилността на банковите системи на САЩ и Канада. В края на XIX и началото на XX век САЩ преживяват поредица от банкови кризи, докато в Канада липсват такива. Така например, банкови паники, при които много банки фалират едновременно, са характерни за САЩ в този период. По-конкретно, става въпрос за кризите от 1873, 1884, 1893, 1907 и 1929 - 1933 г. Създаването на FDIC (Федерална корпорация за депозитно гарантиране) през 1933 г. предотвратява последващи банкови паники в САЩ (Мишкин, 2014, с. 219). Стандартното обяснение за това е различната конкурентна структура на банковите им системи. Тази на Канада е доминирана от няколко големи банки (т.е. тя е високо концентрирана и ниско конкурентна). Противоположно, в САЩ се ограничава възможността за образуване на прекалено големи банки чрез въвеждане на рестрикции за разкриване на клонове и забрана на банките да предлагат небанкови услуги. Казано по друг начин, в Канада функционират малък брой големи и по-издръжливи банки, докато в САЩ – огромен брой (около 15 000) малки и потенциално по-нестабилни банки. Тъй като финансовата криза от 2007 - 2008 г. стартира в САЩ, след което прераста в глобална, основателно възниква въпросът – по-конкурентната структура на банковата система ли е една от главните причини за финансовата криза?

Световната практика показва, че банковите системи на много страни са концентрирани около малък брой големи по размер банки. Това е така, тъй като, както е добре известно, по своята природа банките са предприятия с *вродена нестабилност* (inherently instable), поради осъществяваната от тях *качествена трансформация на активи* (Qualitative Asset Transformation) по отношение на: размер, матуритети, ликвидност и риск (Георгиев, Вълканов, 2014, с. 168-170). Освен това, както бе изяснено в предходния подпараграф, големите банки имат възможност да конструират диверсифицирани портфейли от активи (главно заеми и ценни книжа), да предлагат целия спектър от финансови продукти и услуги на широк кръг клиенти, както и да реализират икономии от мащаба и обхвата. В резултат на всичко това, те могат да намалят рисковия си профил и да повишат потенциала на своята стабилност.

В неотдавнашната глобална финансова криза банковите системи на Канада и Австралия се оказват незасегнати. Пет банки доминират канадската банкова система (*Royal Bank of Canada, Toronto Dominion Bank, Bank of Nova Scotia, Bank of Montreal u Canadian Imperial Bank of Commerce*), а четири големи (*National Australia Bank, Commonwealth Bank of Australia, Westpac Banking Corp., Australia and New Zealand Banking Group*) и няколко по-малки местни банки – австралийската. Великобритания има структура на банковата система, подобна на австралийската – доминирана е от пет големи банки (*HSBC, Barclays, Royal Bank of Scotland Group, Lloyds Banking Group, Standard Chartered*) и няколко други по-малки местни и чуждестранни банки. Въпреки това, изживява много тежко кризата. Така например, Министерството на финансите изготвя спасителен план на стойност 400 млрд. лири. С него се гарантират банкови пасиви за 250 млрд. лири, добавят се 100 млрд. лири към схема за обмен на тези активи срещу държавни облигации и се позволява на правителството да купува дялове от собствения капитал на британски банки на стойност до 50 млрд. лири (Мишкин, 2014, с. 229). В резултат на прилагането на плана, две ипотечни банки (*Northern Rock* и *Bradford and Bingley*) са национализирани, в две големи клирингови банки (*Royal Bank of Scotland* и *HBOS*) правителството получава дялове в капитала им, докато при *Lloyds TSB* правителството поема контрол върху банката срещу защита на активите ѝ. Една възможна поука от това сравнение е, че конкурентността е само един от многото фактори, детерминиращи банковата стабилност.

Глобалната финансова криза показва, че освен конкурентния характер на банковата индустрия, практикуваният *бизнесмодел на банкиране*, както и *регулаторната рамка*, също са много важни за стабилността. Тези фактори могат да

бъдат илюстрирани чрез различията между банковите системи на Канада и Австралия, от една страна, и на Великобритания – от друга. По-конкретно:

1. Банките в Канада и Австралия се придържат към традиционния бизнесмодел и остават консервативни институции с относително нисък процент на секюритизация и използване на кредитни деривати. Освен това, разчитат основно на депозитно финансиране, по-голямата част от което идва от пазара „на дребно”, т.е. от домакинствата. Това определено може да се постави като ключов фактор за устойчивостта на банките в тези страни по време на кризата. Същевременно, британските банки се ориентират към финансиране „на едро” от големи нефинансови корпорации, от взаимните фондове на паричния пазар и други небанкови институции. Освен това, имат висок процент на ценни книжа в активите си и използват кредитни деривати. Както се вижда от данните в табл. 7, в активите на големите банки във Великобритания процентът на ценните книжа е изравнен с този на заемите, докато в Канада и Австралия заемите са средно 60,3% от активите, а инвестициите в ценни книжа – 27,4%. От друга страна, депозитите доминират структурата на пасивите на големите банки в Канада и Австралия (61,9%), а процентът на дериватите е едва 2,8%. При големите британски банки депозитите са 50,9%, а деривативните инструменти – 25,4%.

Таблица 7

**Балансова структура на големите банки
във Великобритания, Канада и Австралия
(2008 г.)**

Банка	Страна	Активи (% от общата сума)				Пасиви и капитал (% от общата сума)					
		Заеми	Междубанкови заеми	Ценни книжа	Други	Депозити	Краткосрочни заеми	Дългосрочни заеми	Деривативи	Други	Акц. капитал
HSBC	GBR	36,8	7,3	45,9	10,0	53,3	3,9	6,0	25,1	5,5	6,2
Barclays	GBR	27,9	3,1	59,7	9,3	46,0	0,0	9,0	40,7	0,7	3,5
Royal Bank of Scotland Group	GBR	35,0	2,8	51,2	11,0	43,0	2,4	7,9	38,2	3,6	4,9

Lloyds Banking Group	GBR	55,6	3,3	13,3	27,8	48,7	0,0	24,6	10,0	11,9	4,9
Standard Chartered	GBR	43,8	11,9	28,6	15,7	63,5	0,0	11,9	12,9	5,3	6,4
Средно		39,8		39,7		50,9			25,4		
Royal Bank of Canada	Canada	45,3	1,5	45,1	8,1	68,8	6,3	1,1	0,0	19,0	4,8
Toronto Dominion Bank	Canada	51,0	2,4	40,5	6,1	65,6	3,8	5,2	14,1	5,6	5,5
Bank of Nova Scotia	Canada	52,3	9,2	30,9	7,6	78,1	3,4	1,4	0,0	12,3	4,9
Bank of Montreal	Canada	45,3	7,7	41,1	5,8	68,9	4,5	1,1	0,0	20,5	4,9
Canadian Imperial Bank of Commerce	Canada	62,6	1,0	30,0	6,4	65,8	2,6	15,4	0,0	12,5	3,7
National Australia Bank	AUS	64,0	7,2	14,1	14,7	49,4	12,6	14,2	0,0	18,8	5,0
Commonwealth Bank of Australia	AUS	76,5	1,6	14,6	7,3	54,9	15,2	14,3	5,7	4,4	5,4
Westpac Banking Corp.	AUS	77,4	1,0	15,3	6,3	50,3	8,8	25,4	5,6	3,0	6,9
Australia and New Zealand Banking Group	AUS	68,4	1,7	16,0	14,0	55,4	12,6	12,3	0,0	13,3	6,4
Средно		60,3		27,4		61,9			2,8		

Източник: Годишни отчети на банките.

По същия начин във Великобритания взаимнопомагателните строителни дружества (building societies) са по-слабо засегнати от кризата, макар, че някои се сблъскват с неприятности и имат нужда от помощ. Интересното е, че строителните дружества, които имат нужда от подпомагане, са същите, които най-много са се отклонили от традиционния бизнесмодел. Двете банки, които напълно се сриват (Northern Rock и Bradford & Bingley), преди това са били взаимнопомагателни строителни дружества, преобразувани в банки, за да променят

бизнесмодела си. И накрая, кооперативните банки в Европа са относително по-слабо засегнати от кризата, в сравнение с много други европейски банки, до голяма степен, защото поддържат традиционния бизнес модел на банкиране.

2. Банките в Канада и Австралия функционират в много по-консервативна регулаторна среда, в сравнение с британската. Например, в двете страни банковите експозиции в структурирани финансови продукти са ограничени. Освен това, капиталовите регулации са много по-стриктни от минималните изисквания на Базелските стандарти; сделките на банките на пазара „на едро” са лимитирани, а пазарът на ипотечни кредити е много по-консервативен.

Заклучение

Въпреки, че въпросите за нестабилността на банковата система и ролята на конкуренцията са твърде важни в съвременните икономики, няма консенсус относно посоката на връзката „конкурентност – стабилност” както на теоретично, така и на емпирично ниво. Направеният анализ не ни ориентира твърдо към една от двете крайни и противоположни теоретични концепции. По-скоро можем да приемем мнението, че конкуренцията в банкирането не е опасна сама по себе си. Други фактори като бизнес модела на банкиране, структурата на финансиране и регулаторната рамка, които определят чувствителността на банките към поемането на риск, също могат да се поставят в основата на стабилността или нестабилността на банковата система. Не следва априори да се приема, че конкуренцията влияе негативно върху банковата стабилност. Напротив, тя може да се превърне в мощен източник на полезни иновации и ефективност в банкирането, да облагодетелства предприятията и домакинствата чрез по-ниски цени на банковите услуги, да насърчи стабилността чрез усъвършенствани технологии на кредитиране. В крайна сметка, необходима е агресивна политика за повишаване на конкуренцията в банковата система, за да се намали размерът на банките, тъй като в основата на глобалната финансова криза може да се постави провалът на прекалено големите или системнозначими банки.

Бележки

- ¹ Под финансова репресия се разбира много нисък темп на икономически растеж, поради слабо развитие на финансовата система, т.е. на финансовите пазари, инструменти и институции.

Литература

1. Георгиев, Л., Вълканов, Н. (2014) *Финансово посредничество*. Варна: Стено.

2. Мишкин, Фр. (2014) *Теория на парите, банковото дело и финансовите пазари*. София: Изток-Запад.
3. Рубини, Н., Мим, Ст. (2011) *Кризисна икономика. Основен курс за бъдещето на финансите*. София: Сиела.
4. Стиглиц, Дж. (2010) *Свободното падане. (Америка, свободните пазари, кризата и виновните за нея)*. София: ИнфоДАР.
5. Adrian, T. and Shin H. S. (2009) The Shadow Banking System: Implication for Financial Regulation. *Financial Stability Review*, Banque de France.
6. Barth, J.R., Prabha A. (2013) Breaking (Banks) Up is Hard to Do: New Perspective on Too Big To Fail. Milken Institute Research Report.
7. Berger, A., Klapper, L. and Turk-Ariss, R. (2008) Bank Competition and Financial Stability. *World Bank Policy Research Working Paper*, № 4696.
8. Brunnermeier, M. (2011) *Institutional Finance*. Teaching course. Princeton University.
9. Caldentey, E., and M. Vernengo (2011) Modern Finance, Methodology and the Global Crisis. The IDEAs Working Paper Series.
10. Englund, P. (1999) The Swedish Banking crisis: roots and consequences. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15, № 3.
11. European Central Bank (ECB). (2014) Banking Structures Report.
12. European Systemic Risk Board (ESRB). (2014) Is Europe Overbanked? Report of the Advisory Scientific Committee.
13. Financial Stability Board (FSB). (2011) Resolution of Systemically Important Financial Institutions: Progress Report.
14. Heffernan, Sh. (2005) *Modern Banking*. John Wiley & Sons, Ltd.
15. International Monetary Fund (IMF). (2009) World Economic Outlook. Washington, DC.
16. Kaminsky, G. and Reinhart C. (1999) The twin crisis: the causes of banking and balance of payment problems. *The American Economic Review*, 89.
17. Laeven, L., Ratnovski, L. and Tong, H. (2014) Bank Size and Systemic Risk. International Monetary Fund Research Department.
18. Mishkin, Fr. S. (2010) *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. Ninth Edition, Addison Wesley.
19. Reinhart, C. and Rogoff K. (2008) Banking Crises: An Equal Opportunity Menace. NBER Working Paper № 14578.
20. Schaeck, K., and M. Cihak (2008) How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking: New Empirical Evidence. ECB Working Paper Series № 932.

21. Stowell, D. (2010) *An Introduction to Investment Banks , Hedge Funds, and Private Equity*. Academic Press.
22. Tumpel-Gugerell, G. (2009) Business models in banking: Is there a best practice? CAREFIN Conference, Milan: Bocconi University.
23. Wellink, N. (2007) Risk management & financial stability - Basel II beyond. Remarks by President of the Netherlands Bank and Chairman of the Basel Committee on Banking Supervision, at the GARP 2007 8th Annual Risk Management Convention & Exhibition, New York.

**THE RELATIONSHIP „BANK COMPETITIVENESS - STABILITY”
IN THE LIGHT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS**

Lubomir Georgiev

Abstract

The article attempts to answer the question: is the higher banking competition underlying the factors that triggered the financial crisis of 2007 - 2008? In this context, it focuses on: (i) the financial liberalization and the new competitive environment after 1990, dominated by financial institutions practicing the business model "originate-and-distribute" and "shadow banking"; (ii) the role of financial innovation, the concentration and excessive risk-taking of excess banks over the 2007 - 2008 crisis; (iii) the lessons from the crisis for the relationship "bank competitiveness - financial stability". As a result of the analysis it is concluded that the competition in banking is not dangerous in itself. Other factors such as the business model of banking, the structure of funding and the regulatory framework that determine banks' sensitivity to risk-taking can be at the heart of the global financial crisis.

Key words: *banking competition, financial stability, business models of banking, shadow banking system, global financial crisis.*