

ХАРАКТЕРИСТИКА СПРОСА НА РЫНКЕ КУПЛИ – ПРОДАЖИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ

СЛУЦКИЙ А.А.,
к.т.н., вице – президент, член Совета
Национальной Ассоциации Оценочных Компаний
Финансовых Рынков

Ретроспективная типизация спроса на рынке коммерческих банков¹ в России хорошо описана А.В. Марьиным в /1/.

С учётом некоторых дополнений, основанных на опыте автора данной статьи, эта типизация приведена в Табл. 1.

***Таблица 1. Ретроспективная типизация спроса на рынке
коммерческих банков в России***

№	Типы покупателей	Краткая характеристика
1	Иностранные банки, фонды и портфельные инвесторы	Испытывали большой интерес к покупкам крупных и средних сетевых Российских банков вплоть до 2006-2007 годов. Утратили интерес в начале 2008 года и, кроме единичных случайных исключений, только подтверждающих общее правило, на рынок не возвратились.
2	Крупные и средние московские и региональные банки, стремящиеся укрупниться и капитализироваться за счет поглощения более мелких собратьев и их клиентской базы	В начале века имели устойчивый интерес к покупкам региональных банков, но только при покупках дешевле рыночной стоимости. В настоящий момент интерес возможен только при условии получения максимальных дисконтов или при полностью безденежном поглощении бизнеса. Имеют эпизодический интерес к покупкам.
3	Относительно крупные российские корпорации и холдинги, стремящиеся сохранить свои средства под своим контролем	Иногда покупают московские и региональные банки с максимальным набором лицензий в качестве «кошелька» или инструмента расчетов, в том числе, после отзыва лицензий у банков, с которыми исторически были установлены прочные бизнес – отношения.
4	Менеджеры крупных банков, имеющие собственную клиентуру и амбиции для открытия собственного бизнеса	Иногда дозревают до покупки московских и региональных банков с максимальным набором лицензий
5	Владельцы и менеджеры банков, лицензия у которых отозваны, имеющие собственную клиентуру и заинтересованные в сохранении своего места в бизнесе	До или после отзыва лицензий у предыдущих банков интересуются московскими и региональными банками с максимальным набором лицензий
6	Специалисты по «серым» банковским операциям	В начале века покупали банки десятками, а то и сотнями в год.

¹ Термин «коммерческий банк» здесь употребляется в широком смысле, включающем, помимо собственно коммерческих банков, и небанковские кредитные организации (НКО) – расчётные, платёжные, депозитно – кредитные, как имеющие идентичный механизм ценообразования.

Характеристика спроса на рынке купли – продажи коммерческих банков в России

		Сейчас практически свернули свой бизнес и только изредка проявляют интерес.
7	Средние и относительно крупные спекулянты	Рассчитывают купить существенно (не менее, чем на 50%) дешевле рыночной стоимости бизнес и активы банков, испытывающих проблемы с ликвидностью. Как правило, договариваются не с акционерами банков, а с представителями АСВ и ЦБ
8	Относительно мелкие спекулянты	В конце XX - начале XXI веков покупали банки для перепродажи, ориентируясь, в том числе, на самые дешевые региональные варианты с минимальным набором лицензий. Осуществляли перевод юридических адресов банков в Москву, а также расширение набора лицензий, что давало рост рыночной стоимости банков. Сейчас практически не совершают новых покупок из-за проблем с легализацией доходов, существенного повышения внимания Банка России к такого рода операциям и стабилизации цен на рынке
9	Владельцы терминальных сетей и платежных систем	Проявляют интерес к покупкам НКО. Однако, после принятия закона о платежных системах, многие из них пошли по пути регистрации собственных новых платежных НКО.

Список литературы.

1. Марьин А.В. (2014), Обзор рынка купли-продажи банков 2013, <http://www.amarine.ru/market/review.php>