

НЕСТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД К БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

NON-STRUCTURAL APPROACH TO BANKING COMPETITION

L. Kussikbayeva

Summary. The important role of banking in the economy makes competition between banks an important and timely issue in many studies that attempt to study the determinants and consequences of competition in banking. The literature on the definition of competition in banking can be divided into structural and non-structural approaches. The structural approach derives the degree of competition from the structure of the market. The non-structural approach, based on the New Empirical Industrial Organization, assesses the degree of competition directly by observing the behavior of firms in the market. Non-structural measures of competition include: the Lerner index, the hypothetical variational model, the Panzar-Rosse model, the Boone indicator. This article discusses non-structural methods for determining the degree of competition, widely used in banking practice.

Keywords: banking, competition, non-structural approach to banking competition, Lerner index, hypothetical variational model, Panzar-Rosse model, Boone indicator.

Кусикбаева Лаура Закариевна

*Преподаватель, Западно-Казахстанский
инновационно-технологический университет,
г. Уральск, Казахстан
lkussikbayeva@mail.ru*

Аннотация. Важная роль банковского дела в экономике делает конкуренцию между банками важным и своевременным вопросом во многих исследованиях, в которых предпринимаются попытки изучить детерминанты и последствия конкуренции в банковской сфере. Литературу по определению конкуренции в банковской сфере можно разделить на структурный и неструктурный подходы. Структурный подход выводит степень конкуренции из структуры рынка. Неструктурный подход, основанный на Новой эмпирической промышленной организации, оценивает степень конкуренции напрямую, наблюдая за поведением фирм на рынке. К неструктурным мерам конкуренции относятся: индекс Лернера, гипотетическая вариационная модель, модель Панзара-Россе, индикатор Буна. В данной статье рассматриваются неструктурные методы для определения степени конкуренции, широко используемые в банковской практике.

Ключевые слова: банковская сфера, конкуренция, неструктурный подход к банковской конкуренции, индекс Лернера, гипотетическая вариационная модель, модель Панзара-Россе, индикатор Буна.

Проблема конкуренции в банковской сфере имеет большое значение из-за ее решающей роли в нефинансовой деятельности. Многие теоретические работы пытались объяснить неоднозначные последствия конкуренции для доступа к кредитам, стоимости и качества финансовых услуг, инноваций, стабильности финансовых систем и, следовательно, экономического развития. Чтобы эмпирически ответить на эти важные вопросы, необходимо найти надежные показатели для оценки банковской конкуренции. Чем точнее показатель, тем более точными могут быть эмпирические результаты. Оценка конкуренции в банковской сфере имеет давнюю традицию. Литература по измерению конкуренции обычно делится на два основных направления: структурный подход и неструктурный подход. Основываясь на традиционной промышленной организации, ранние исследования были сосредоточены на взаимосвязях между структурой рынка и производительностью (парадигма «структура-поведение-эффективность»), в которой говорилось, что вероятность сговора увеличивается с концентрацией рынка. Некоторые авторы, однако, выразили сомнение в надежности парадигмы «структура-поведение-эффективность» и связанных с ней структурных подходов меры конкуренции. В ответ на недостатки структурного подхода

были разработаны неструктурные меры конкуренции. Целью мер Новой эмпирической промышленной организации (NEIO) является прямая оценка конкурентного поведения фирм.

Рассмотрим эти методы. Индекс Лернера (или маржа цены и стоимости) — популярный показатель рыночной власти в эмпирических исследованиях. Рыночная власть фирмы определяется расхождением между ценой фирмы и ее предельными издержками. Цена и предельные издержки должны быть равны при совершенной конкуренции, но будут отличаться в менее конкурентных средах. Большой разрыв между ценой и предельными издержками свидетельствует о большей монопольной власти. Простота, понятная интерпретация являются основными причинами популярности данного индекса. Используя этот показатель можно измерять рыночную власть отдельно для разных банковских рынков (например, по банковским продуктам и по географическому признаку). Однако индекс Лернера страдает серьезными теоретическими и практическими ограничениями. Фактически, это показатель рыночной силы ценообразования, а не показатель конкуренции. Другими словами, увеличение средней рыночной власти с течением времени может

соответствовать увеличению в накал конкуренции. Индекс Лернера не позволяет провести различие между рынками с высокой маржой из-за неэластичного спроса и рынками с высокой маржой, потому что они менее конкурентоспособны или, возможно, действуют в рамках сговора. Чтобы преодолеть эту проблему, метод гипотетических вариаций был предложен рядом исследователей [1,2,3]. Цель состоит в том, чтобы контролировать изменения индекса Лернера из-за изменений спроса и, таким образом, изолировать конкурентное поведение фирм. Модель, описанная в [1] обеспечивает основу для оценки предполагаемых значений вариации для отдельных фирм, которые поставляют однородные продукты. Американский ученый Тимоти Бреснахан и китайский ученый Лоуренс ЛюЛау предлагают альтернативный подход, основанный на отраслевых данных. Преимущество этого метода — возможность использовать агрегированные отраслевые данные (более доступные, чем данные на уровне компаний).

Модель Панзара-Россе [4,5] является наиболее широко применяемой оценкой конкуренции в банковской литературе. Этот индикатор улавливает передачу производственных цен на выручку фирм. Слабая передача интерпретируется как указание на использование рыночной власти в ценообразовании, а более высокие значения указывают на усиление конкуренции. Для монополиста предельные затраты равны предельному доходу в состоянии равновесия. После увеличения цен на факторы производства предельные затраты увеличиваются. Чтобы поддерживать равновесие между предельными издержками и предельным доходом, монополист должен увеличивать предельный доход за счет уменьшения общего количества (поскольку предельный доход является убывающей функцией количества). Россе и Панзар [4] показывают, что общий доход уменьшается, если эластичность спроса по цене превышает единицу. Увеличение предельных затрат уменьшает количество, но увеличивает цену выпускаемой продукции. Если эластичность спроса превышает единицу, прибыль от повышения цены не компенсирует убыток от сокращения количества. Напротив, в условиях конкуренции рост цен на факторы производства приводит к увеличению общего дохода. Поскольку функции затрат должны быть однородными до степени единицы в ценах на вводимые ресурсы, любое увеличение цен на вводимые ресурсы приводит к увеличению затрат на равный процент. Выручка фирмы изменяется на тот же процент, что и ее общие затраты, и, следовательно, на тот же процент, что и цены на ее ресурсы, чтобы обеспечить условие нулевой прибыли (общие затраты равны общему доходу). Необходимые корректировки общего количества достигаются за счет сокращения количества фирм (долгосрочное равновесие).

Как следствие, повышение цен на сырье на 1 процент приводит к увеличению на 1 процент общего дохода на конкурентных рынках.

Исходя из этой теоретической основы, идентификация условий конкуренции получается путем расчета суммы эластичностей дохода по всем входным ценам. Сумма эластичности, часто называемая H -статистикой, находится в диапазоне от $-\infty$ до $+1$. Чем сильнее трансляция изменений затрат в изменения доходов, тем более конкурентоспособен рынок. В условиях совершенной конкуренции производственные цены и общий доход увеличиваются на один и тот же процент, а H -статистика равна единице. Американский ученый Шерилл Шаффер доказывает, что значение H -статистики равно единице для монополии на конкурентном рынке (свободный вход) [6]. Увеличение цен на факторы производства приводит к снижению общего дохода при определенных допущениях (например, эластичность спроса выше единицы). В работе [7] доказывается, что H -статистика неположительна в равновесии монополистической конкуренции без угрозы входа или для сговора олигополиста. Этот показатель составляет от 0 до 1 для конкурента-монополиста [4,5,7]. Экономисты-прикладники оценивают уравнение доходов в сокращенной форме. Тест проводится путем регрессии выручки (в логарифме) по входным ценам (в логарифме) и другим контрольным переменным. Успех модели PR объясняется ее простотой и тем, что она не предъявляет жестких требований к данным. Степень конкуренции можно рассчитать, используя только одно уравнение, требующее нескольких переменных и банков. В результате модель PR может быть получена из относительно небольшого числа наблюдений, что имеет решающее значение для исследований в менее зрелой банковской отрасли. Ш. Шаффер указывает, что модель PR является устойчивой в пределах рынка, поскольку в уравнении доходов не появляется никакого конкретного определения рынка [6]. Для оценки уравнения доходов требуются только данные от фирм, включенных в выборку. Это огромное преимущество в междисциплинарных исследованиях [8].

Бун расширил существующий набор мер конкуренции, предложив новую меру, основанную на идее о том, что эффективные фирмы получают большее вознаграждение на более конкурентных рынках. Индикатор исходит из представления о том, что на более конкурентном рынке фирмы более жестко наказываются с точки зрения прибыли за свою неэффективность [9]. Согласно гипотезе эффективности, более эффективные фирмы достигают лучших результатов с точки зрения более высокой прибыли за счет своих менее эффективных конкурентов, а также привлекают большую долю рынка [10]. Индикатор Буна использует этот эффект перерас-

пределения от неэффективных фирм к эффективным. В самом крайнем случае эффект перераспределения сочетается с эффектом отбора, поскольку наименее эффективные фирмы уходят с рынка. Бун показывает, что эффект перераспределения монотонно возрастает со степенью конкуренции [9]. В то время как усиление конкуренции может снизить объем производства фирм, это уменьшение будет меньше для более эффективных фирм. В результате доля рынка и прибыль более эффективных фирм увеличиваются, а менее эффективных — сокращаются. Другими словами, относительная разница в прибыли зависит от степени конкуренции. Как и любая модель индикатор Буна является упрощением реальности и страдает некоторыми ограничениями. Подход с использованием индикатора Буна фокусируется на одной важной взаимосвязи, на которую влияет конкуренция, тем самым игнорируя другие аспекты. Основное преимущество индикатора Буна заключается в том, что он может одновременно отражать динамику рынка и быть легко реализован для ограниченного числа наблюдений (за счет использования средних затрат в качестве меры эффективности).

Вывод

Подводя итог, можно сказать, что неструктурные показатели банковской конкуренции основаны на стандартной теории олигополии. Индекс Лернера оценивает среднюю рыночную силу ценообразования. Модель

гипотетических вариаций наблюдает, как соперники реагируют на изменения в поведении банка. Модель Панзара-Россе исследует, как изменения цен на факторы производства передаются в доход. Основное преимущество этих подходов состоит в том, что они позволяют различать различные возможные ситуации: сговор, совершенная конкуренция и несовершенная конкуренция (олигополия). Индикатор Буна основан на идее, что эффективные фирмы получают больше вознаграждения на более конкурентных рынках. Каждый индикатор имеет свои практические и теоретические преимущества, а также свои ограничения. Индекс Лернера является хорошей мерой индивидуальной рыночной власти, он не всегда является лучшим показателем конкуренции. Средняя степень рыночной власти может увеличиваться, уменьшаться или оставаться стабильной, даже если отдельные индексы Лернера снижаются из-за эффекта перераспределения от неэффективных фирм к эффективным. H -статистика Panzar-Rosse — хороший показатель конкуренции в статической перспективе. Однако для этого требуются сильные допущения (долгосрочное равновесие, эластичность спроса должна превышать единицу и т.д.), которые не всегда можно проверить и проверить. Кроме того, многие эмпирические приложения страдают от ограничений, связанных с оценкой уравнения масштабируемого дохода или уравнения цены. Наконец, индикатор Буна улавливает динамические аспекты конкуренции, но иногда может не определять степень конкуренции в краткосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Iwata, G. (1974). Measurement of conjectural variations in oligopoly. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 42(5):947–966.
2. Bresnahan, T. (1982). The oligopoly solution concept is identified. *Economics Letters*, 10(1–2):87–92.
3. Lau, L. (1982). On identifying the degree of competitiveness from industry price and output data. *Economics Letters*, 10(1–2):93–99.
4. Panzar, J. and Rosse, J. (1982). Structure, conduct and comparative statistics. *Bell Laboratories Economic Discussion Paper*
5. Panzar, J. and Rosse, J. (1987). Testing for "monopoly" equilibrium. *The Journal of Industrial Economics*, XXXV (4): 443–456.
6. Shaffer, S. (2004). Comments on «what drives bank competition? some international evidence». *Journal of Money, Credit and Banking*, 36(3):585–592.
7. Vesala, J. (1995). Testing for competition in banking: Behavioral evidence from Finland. *Bank of Finland Studies*.
8. Claessens, S. and Laeven, L. (2004). What drives bank competition? some international evidence. *Journal of Money, Credit and Banking*, 36(3):563–583.
9. Boone, J. (2008). A new way to measure competition. *The Economic Journal*, 118(531):1245–1261.
10. Demsetz, H. (1973). Industry structure, market rivalry and public policy. *Journal of Law and Economics*, 16:1–10.

© Кусикбаева Лаура Закариевна (lkussikbayeva@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»