

## **АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

*В статье рассмотрены основные проблемы и специфика конкуренции в банковской сфере. Выделены приоритетные направления повышения конкурентоспособности коммерческих банков в современных условиях.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, банк, система управления, филиалы.*

**Постановка проблемы.** Занимаясь банковским предпринимательством (да и не только банковским), по сути, начиная свое дело, всегда возникает вопрос конкурентных преимуществ. Основной задачей является способность показать себя конкурентоспособным и достойным соперником среди уже существующих участников того или иного сегмента рынка. Однако, анализируя конкретно банковскую специфику, достаточно просто прийти к выводу, что конкуренция среди банков имеет ряд отличий от конкуренции на прочих финансовых рынках, которые обязательно нужно учитывать при ведении финансового бизнеса.

Отличительной чертой конкуренции в банковской сфере является ее неразрывная взаимосвязь не только с экономикой, но и с политикой. При этом качество этой взаимосвязи определяется исходя из уровня соответствующего банковского рынка. Иными словами, международная банковская конкуренция напрямую затрагивает вопросы международной политики, конкуренция между кредитными организациями внутри страны непосредственным образом влияет как на внутреннюю, так и на внешнюю политику данного государства и т.д.

**Цель статьи** – выявить основные факторы конкурентоспособности и оценить их влияние на деятельность коммерческих банков. На основе проведенного анализа определить перспективные направления развития коммерческих банков.

**Изложение основного материала.** Редко в какой стране о банковских проблемах говорят много, охотно и откровенно. Как правило, среди денежных властей и финансистов считается хорошим тоном молчать о временных банковских трудностях до последнего момента: либо пока скрывать очевидное будет уже вообще невозможно, либо пока трудности как-то рассосутся сами собой. Пожалуй, только острый финансовый или банковский кризис снимает табу с таких запретных в “мирное” время тем, как, например, банковская реформа.

Популярность банковской реформы для Украины и России примерно одинакова. Национальные банковские рынки во всем мире становятся более интегрированными. Как следствие, меняется характер конкуренции и структура банковской индустрии, поэтому фактор конкурентоспособности

национальных комбанков становится ключевым элементом финансовой стабильности. Нельзя сказать, что процессы в банковских системах обеих стран были пущены на самотек. Во-первых, в последнее время уже оформилась тенденция сокращения числа мелких банков. Она стала результатом определенной денежно-кредитной политики (включающей в себя снижение процентных ставок, повышение предсказуемости курса доллара), а также ряда других факторов, совокупность которых приводит к тому, что мелким банкам все труднее находить рыночные ниши, где они могли бы конкурировать с лидерами рынка. Во-вторых, у реформаторских усилий денежных властей существуют непреодолимые ограничения, устранение которых невозможно без решения ряда общеэкономических проблем. В частности, таких как развитие финансовых рынков, внедрение новых залоговых инструментов и т.п.

Рассматривая многообразие банковских продуктов и услуг, следует отметить, что их широкий спектр предлагается почти всеми банками как США, Европы, Японии, других стран, так и России. Перечень этих услуг быстро растёт. В связи с этим резко возросло значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменились в последние годы под влиянием усиливающейся конкуренции на финансовых рынках. Также изменились отношения между банками и клиентурой.

Важными, прежде всего, остаются те факторы конкурентоспособности, которые имеют положительное влияние не на банки сами по себе, а на их конечных клиентов – реальный сектор экономики. Ключевыми факторами конкурентоспособности являются цена заемных ресурсов, эффект масштаба, конкуренция с иностранными банками и капитал.

Для поддержания устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе реальному сектору необходимы дешевые рублевые кредиты. Сегодня наиболее востребованными в отечественной экономике являются кредиты на срок от полугода до года – на них приходится треть всех выданных кредитов. Иными словами, существует значительный потенциал снижения стоимости денег. Для сокращения операционных расходов банков и последующего снижения процентной маржи целесообразно облегчить бремя избыточной отчетности. Необходимо снижение обязательных ежемесячных форм отчетности с более сотни до двадцати, что существенно оздоровит надзор и облегчит банкам жизнь.

Теперь стоит отметить основные критерии оценки конкурентоспособности банка.

Источники высокой конкурентоспособности для коммерческих банков различны: для одних банков – поддержка собственников, в том числе за счет нерыночных пассивов, для других – по-настоящему высокое качество услуг и квалификация персонала [5].

Наиболее значимыми факторами роста банка становятся значительная доля и динамика расходов на рекламу, высокие ставки по вкладам физических лиц, увеличение расходов на сеть обслуживания. Основной стратегией прошлых лет стало открытие новых точек, привлечение средств частных

вкладчиков под ставки выше рыночных и размещение их в высокодоходные потребительские кредиты. Но сегодня такая стратегия не пригодна, так как рынок потребительского кредитования становится более конкурентным, при этом происходит постоянное снижение темпов его роста и ставок.

Огромное внимание в наше время должно уделяться стратегическому управлению в коммерческих банках. Но стратегия развития банка должна быть разработана обязательно на основе результатов маркетинговых исследований, макроэкономического прогнозирования, финансового моделирования, а также с учетом текущих позиций банка.

В таком случае стратегическими приоритетами должны являться такие аспекты, как достижение оптимального соотношения риск – доходность при проведении операций, развитие новых, перспективных направлений бизнеса и упрочение достигнутых позиций универсального коммерческого банка. Это предполагает применение ряда мер по повышению конкурентоспособности банка и оптимального распределения пропорций между четырьмя основными направлениями деятельности – розничный бизнес, корпоративный бизнес, частное банковское обслуживание и межбанковский бизнес [6].

Также большое внимание должно уделяться поддержанию экономической устойчивости, надежности и платежеспособности. Это первое, самое необходимое, условие для качественного обслуживания.

Банк должен располагать обширной клиентской базой, причем приоритетным направлением в его работе должно быть обслуживание юридических лиц. Помимо этого предприятия со стабильным финансовым положением, обслуживающиеся в банке, могут рассчитывать на овердрафт, то есть возможность производить платежи сверх остатков на своих расчетных счетах. В целях повышения инвестиционной привлекательности предприятий – клиентов банка – должны бесплатно предоставляться консультационные услуги по вопросам налогообложения и проведения взаиморасчетов с контрагентами.

Одним из принципов эффективного функционирования коммерческого банка является работа со всеми видами российских ценных бумаг, начиная от собственных векселей, акций и депозитных сертификатов и заканчивая векселями ряда сторонних организаций.

На сегодняшний день для повышения конкурентоспособности коммерческого банка стоит придерживаться таких направлений, как:

- внедрение полнофункциональной системы управления рисками;
- постоянное расширение сети структурных подразделений и дополнительных офисов;
- повышение конкурентоспособности банка на рынке банковских услуг;
- развитие розничного бизнеса;
- постоянное развитие ипотечного кредитования, учитывая социальную значимость и перспективность данного направления;
- использование современных банковских технологий, которые смогут повысить безопасность информационных систем;

- разработка и реализация новой идеологии работы с клиентом, основанной на сочетании стандартных технологий с индивидуальным подходом к каждому клиенту, поиск эффективных методов работы с клиентами, повышение качества их обслуживания.

**Выводы.** Развитие и внедрение новых банковских услуг, повышение качества обслуживания клиентов, снижение процентных ставок и упрощение процедур кредитования, а также выбор приоритетных и более доходных направлений деятельности банка и внедрение новых видов вкладов позволят увеличить сроки банковского кредитования и привлекут новых клиентов в банк. Реализация данных направлений развития позволит сохранить устойчивость банка, укрепить лидирующие позиции в банковской сфере.

Конкуренция на рынке банковских услуг хотя и осуществляется в условиях более жесткого регулирования по сравнению с иными рынками финансовых услуг, но продолжают существовать отдельные области, оказывающиеся вне поля зрения органов банковского надзора. Это свидетельствует о настоятельной необходимости дальнейшего развития законодательства.

#### *Список литературы*

1. Колосова, А. Ф. О развитии банковского сектора [Текст] / А. Ф. Колосова // Экономика строительства. – 2005. – № 7. – С. 2–15.
2. Сажина, М. А. Банковскую систему России необходимо совершенствовать [Текст] / М. А. Сажина // Финансы. – 2003. – № 7. – С. 10–13.
3. Усоскин, В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции [Текст] / В. М. Усоскин. – М. : Все для Вас, 2004. – 320 с.
4. Черкасов, В. Е. Финансовый анализ в коммерческом банке [Текст] / В. Е. Черкасов. – М. : Инфра-М, 2005. – 272 с.
5. <http://www.expert-ural.com/> [Электронный ресурс].
6. <http://rspp.ru/Default.aspx?CatalogId=1376> [Электронный ресурс].

#### *Summary*

The basic problems and a competition in bank sphere specifics are considered in this article. Priority directions of commercial banks competitiveness increase in modern conditions are allocated.

Получено 19.02.2009

Зюкин, Д.В. Актуальные направления повышения конкурентоспособности коммерческого банка [Текст] / Д.В. Зюкин // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2009. - Вип. 25. - С. 119-124.