

*Н.С. Меркулова, Курский государственный  
технический университет, Российская Федерация*

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Повышение капитализации коммерческих банков и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков можно отметить в качестве важнейшего условия развития банковской деятельности и повышения устойчивости коммерческих банков. Поэтому особую актуальность имеют исследования, касающиеся стратегического планирования процесса роста капитала коммерческого банка.

Следует отметить, что в сегодняшних условиях долгосрочной стратегической целью развития банка является увеличение рыночной стоимости банковского бизнеса в интересах собственников, с одной стороны, и потребителей банковских услуг – с другой. Не все существующие концепции стратегического планирования предусматривают формирование отдельного направления, касающегося именно увеличения капитализации коммерческого банка.

Целью стратегического управления является разработка, внедрение и развитие таких направлений банковской деятельности, которые обеспечивали бы рост доли завоеванного рынка, доходов банка, увеличение рыночной стоимости банковского бизнеса и, как следствие, повышение конкурентоспособности кредитной организации. Стратегическое планирование можно определить как процесс выбора из альтернативных стратегий управления организацией, обеспечивающих достижение ее целей, согласованных с требованиями рынка и внутренним потенциалом кредитной организации. Так или иначе каждый коммерческий банк должен иметь общую стратегию развития.

Чтобы обосновать концепцию стратегии развития коммерческого банка и выбранный способ увеличения капитализации банка, необходимо провести оценку эффективности стратегии с точки зрения решаемых проблем с помощью количественных показателей.

Выбор источника финансирования собственного капитала банка зависит, главным образом, от ряда факторов:

- дохода акционеров, который обычно измеряется прибылью на одну акцию;
- издержек, связанных с тем или иным источником финансирования;

- влияния на собственность или контроль над деятельностью банка существующих и потенциальных акционеров;
- относительного риска, связанного с каждым источником капитала;
- силы и слабости рынков капитала, на которых может осуществляться привлечение средств;
- регулирующих нормативных актов, касающихся как объема, так и структуры собственного капитала банка.

Показатели, выбранные для оценки эффективности стратегии, должны отвечать следующим условиям: конкретность и измеримость, ориентированность во времени, достижимость.

Для коммерческого банка, особенно для регионального, большинство из приведенных направлений формирования капитала остаются практически недоступными, т.е. возможности дополнительной капитализации у них ограничены.

Поэтому в целях увеличения капитализации для усиления конкурентных преимуществ регионального банка возможно, на наш взгляд, выбрать следующее направление – превращение в крупный сетевой банк регионального уровня путем увеличения собственного капитала и построения развитой сети точек обслуживания на территории присутствия банка.