

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
 «ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
 Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
 В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
 ЗАИМСТВОВАНИЯ

И.о.заведующего кафедрой
 канд. экон. наук, доцент

Е.С. Корчемкина

«16» 12 2017г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В
 РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Банки и банковская деятельность»

Выполнила работу
 студентка 3 курса
 заочной формы обучения



Писарева
 Мария
 Юрьевна

Научный руководитель
 д-р экон. наук, профессор



Мирошниченко
 Ольга
 Сергеевна

Рецензент
 финансовый директор
 ООО «Сибгазинвест»,
 д-р экон. наук



Горн
 Андрей
 Петрович

г. Тюмень, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	7
1.1. Сущность и значение банковской конкуренции	7
1.2. Конкурентоспособность как критерий оценки банковской конкуренции	16
1.3. Конкуренция в международной деятельности банков.....	22
ГЛАВА 2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ.....	30
2.1. Управление банковской конкурентоспособностью.....	30
2.2. Анализ конкурентной среды банковского сектора России.....	36
ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ	47
3.1. Подходы к оценке конкурентоспособности банков.....	47
3.2. Перспективы развития конкуренции в российском банковском секторе.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	82

ВВЕДЕНИЕ

Важнейшая задача Концепции социально-экономического совершенствования России до 2020 года – обеспечить глобальную конкурентоспособность банков.

В Стратегии национальной безопасности до 2020 года говорится, что стабильность финансово-банковской системы должна помочь гарантировать национальную безопасность государства. Стратегия развития банковского сектора до 2020 г. указывает, что подъем конкурентоспособности банков имеет первостепенное значение в переходе к насыщенной модели его развития.

Организация зарубежных дочерних банков и отделений на территории Российской Федерации – довольно опасный процесс, поскольку российские банки теряют свои рыночные позиции.

Вступление России в ВТО и осуществление планов по формированию многофункциональных центров позволяет рассматривать проблему конкуренции российских и зарубежных банков на банковском рынке России уже не с теоретической, а с практической точки зрения.

Появляются острые вопросы методологического, правового и организационного характера. Продемонстрируем их:

- 1) какие причины оказывают влияние на конкурентоспособность банков, конкурирующих с иностранными банками;
- 2) как оценивать уровень конкурентоспособности;
- 3) какие методы и инструменты надо применять для повышения уровня конкурентоспособности банковской системы на территории России;
- 4) кто из банков-резидентов и нерезидентов имеет больше преимуществ на российском рынке.

На основе вышесказанного, можно заключить, что основная задача – понять характерные черты современной банковской конкуренции, главных направлений ее развития.

Общие проблемы конкуренции довольно хорошо выработаны и в отечественной, и в зарубежной литературе. В число специалистов, изучающих эти проблемы, следует отнести М. Портера, Ю.Б. Рубина, А. Стрикленда, А. Томпсона и других выдающихся исследователей.

Родоначальниками теории банковской конкуренции являются М. Монти и К. Клейн. Именно они разработали теоретическую модель банка-монополиста. А такие ученые, как А. Шталь, К. Фрейкс, Ж-Ш. Роше и П. Конюховский дополнили модели поведения банков в ситуации конкуренции.

А такие исследователи, как А. Бергер, А.Бут, М. Гузман, А. Демиргук-Кунт, М. Дженсен и другие, изучили и проанализировали воздействие конкурентного механизма рынка на прибыльность, результативность, устойчивость банков.

Вопросом теоретических и практических положений глобализации банковской конкуренции занимались такие зарубежные экономисты, как Л. Голдберг, М. Грубель, Д. Джонс, А. Муллинье и другие.

Однако, несмотря на то, что о банковской конкуренции рассуждают многие авторы, специальных работ по исследованию банковской конкуренции не так много. Среди этих немногочисленных работ, можно выделить исследования А.Г. Баталова, С.М. Дробышевского, В. В. Зражевского, Ю.И. Коробова, С.Р. Моисеева, Г.О. Самойлова и А. М. Тавасиева. Но стоит отметить, что проблема конкурирования отечественных банков с зарубежными, получила лишь поверхностную теоретическую разработку.

Именно поэтому сконцентрировано внимание на изучении особенностей банковской конкуренции в условиях глобализации, определении значимости отечественных банков в этом процессе.

Цель работы: обобщить теоретические положения банковской конкуренции и выявить перспективы её развития в России на основе анализа конкурентной среды банковского сектора.

Для реализации поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- 1) определить сущность и значение банковской конкуренции;
- 2) провести анализ конкурентной среды банковского сектора России;
- 3) выявить проблемы оценки конкурентоспособности банков;
- 4) сформулировать перспективы развития банковской конкуренции в России.

Информационная база исследования:

В ходе проведения данного исследования были проанализированы документы и данные статистики Банка России и таких международных организаций, как ВТО, Банк международных расчетов, Всемирный банк и многие другие.

Научная новизна работы состоит в следующем:

-представлена графически классификация банковской конкуренции, что может быть использовано в учебном процессе высших учебных заведений при преподавании экономических дисциплин;

-систематизированы факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на развитие банковской конкуренции, обусловленной присутствием иностранных банков в российской банковской системе;

-на основе результатов анализа, выявлены основные характеристики среды банковского сектора России.

Полученные в ходе исследования результаты можно использовать для увеличения уровня конкурентоспособности банков и банковской системы.

По теме выпускной квалификационной работы было написано и опубликовано две статьи, общим объемом 15 страниц. В выпускной

квалификационной работе 81 страница, 5 таблиц, 4 рисунка, 2 приложения, 58 источников литературы.

ГЛАВА 1. БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

1.1. Сущность и значение банковской конкуренции

Прежде чем назвать особенности конкуренции на рынке банковских услуг, необходимо определить значение понятия «конкуренция».

Согласно традиционной экономической теории конкуренция – это часть рыночного механизма, которая способствует уравниванию спроса и предложения [21].

А согласно российскому законодательству, конкуренция – это соревнование между хозяйствующими субъектами, при котором лимитируется способность каждого из них в одностороннем порядке оказывать влияние на условия обращения товаров на рынке.

По мнению Ю.Б. Рубина, конкуренция – это конфликтное соревнование, основанное на желании получить лучшие условия осуществления своей деятельности.

В теории организации общества, конкуренция – это состояние рыночных отношений, зависящее от действий экономических субъектов. То есть речь идет о «совершенстве» рынка.

Конкуренция на финансовом рынке – активный процесс конкурирования финансовых субъектов, основанное на желании занять более стабильное место на рынке банковских услуг.

Следует заметить, что понятие «финансовый рынок» шире понятия «банковского рынка». Так, банковская конкуренция – это составляющая рыночной конкуренции, ориентированная на получение более стабильного положения на банковском рынке путем активного соперничества субъектов данного рынка.

Также некоторые исследователи считают, что конкуренция – сила, которая может осуществлять банковскую деятельность, не прибегая к помощи государственного регулятора.

На основе вышесказанного, можно сделать вывод, что банковская конкуренция может выступать в качестве:

- 1) силы, противостоящей рыночной власти;
- 2) борьбы за более стабильное положение на рынке;
- 3) процесса естественного отбора.

Обратим внимание на более глубокое понимание банковской конкуренции. Так, банковская конкуренция – экономический процесс соревнования между кредитными субъектами, направленного на приобретение лучших возможностей сбыта банковских продуктов, воплощение идей по более широкому удовлетворению потребностей клиентов, и, что немаловажно, получение высокой прибыли.

Одна из причин возрастания конкуренции – увеличение количества банков. Следствие этого – желание банков выделиться среди прочих организаций [27, с. 189; 31, с. 143].

Изучив определения банковской конкуренции, были выявлены ее предпосылки, цели и следствия.

Итак, предпосылки возникновения банковской конкуренции – увеличение количества банков. Цель конкуренции – стабилизация положения на рынке, достигаемая благодаря увеличению продаж банковских услуг и получению максимально возможной прибыли.

Банковская конкуренция в таком виде, который ее можно наблюдать сегодня, возникла в конце 19 – начале 20 века. В 20 веке в европейском банковском деле случились две серьезные перестройки, которые повлияли и на конкурентную ситуацию. Перед Первой Мировой Войной крупные банки занимались кредитованием промышленности и сделками с ценными бумагами.

Небольшие предприятия обращались за помощью в кредитные товарищества.

Данная ситуация поменялась после Первой Мировой Войны, поскольку был усилен безналичный оборот.

Вторая перестройка возникла в 60-х годах, когда основополагающими источниками ресурсов всех кредитных организаций стали сберегательные вклады граждан страны. Следствие повышения числа банковских операций кредитных организаций – универсализация банковской деятельности. Из-за этой ситуации с большей силой стала проявляться конкуренция.

В 60-е годы снизился контроль государства за деятельностью банков. Из-за чего усилилась конкуренция на европейских банковских рынках. В 80-е годы продолжается ее обострение, поскольку клиенты стали более восприимчивы к ценовой характеристике товаров и услуг. В связи со сложившейся ситуацией банки начали интересоваться рынками стран Восточной Европы [37, с. 96-98].

Конкуренция рождается в тот момент, когда на одном рынке один и тот же клиент способен купить товар или услугу у нескольких банков. То есть другие банки теряют выгоду. Стоит отметить, что конкуренция возникает тогда, когда возможности некогда широкие возможности рынка исчерпаны.

Конкуренция в основном возникает из-за ценовой характеристики товаров и услуг. Ценовые войны не приносят позитивных результатов, они не способствуют желаемому преобразованию рынка, а лишь лишают организацию прибыли.

В ходе ценовой войны остаются на плаву только крупные банки, применяющие эффект масштаба. Результатом их конкурентной борьбы является упрочение своего положения на рынке.

Другими словами, существует два периода конкуренции:

- 1) рост масштабов банка и получение ими прибыли;
- 2) уменьшение прибыли, снижение количества организаций.

Итог второго периода – достижение банков своего максимума, рынок отыскивает равновесную цену, из-за чего последующая ценовая война носит опасный характер.

Итак, что важно банкам. Во-первых, им необходимо быть рентабельными, во-вторых, им важно постоянно расти. И тогда банки окажутся в ситуации неценовой конкуренции, то есть способа повышения доли рынка и ресурса роста, а уменьшение издержек – метод возрастания прибыли.

Чтобы осуществить рост организации необходимо направить свою деятельность на иностранные рынки.

Причина возникновения конкуренции – невозможность организации развиваться, что помогает другому банку укрепить свои позиции.

По мнению М. Портера, конкуренция – общность пяти сил:

- 1) угроза появления на рынке новых организаций;
- 2) угроза возникновения товаров-заменителей;
- 3) установление власти покупателей, поставщиков;
- 4) борьба между конкурентами [13, с. 40].

Стоит отметить, что появление новых организаций не столь опасно для банковской конкуренции, поскольку бизнес предъявляет им серьезные требования.

Однако конкуренция между «старыми» и «новыми» банками усиливается по ходу приближения рынка к зрелой стадии.

А вот три последующие силы, которые указал Портер, вполне характерны для банка. Остановимся на конкуренции товаров-заменителей. Так, например, депозиты вполне можно заменить государственными облигациями, а кредиты – фондовым рынком.

Это положение освещает роль банков в качестве посредников: до тех пор, пока пользование банковскими услугами является для клиента полезным, то даже появление товаров-заменителей не отразится на

деятельности банковского бизнеса. Чтобы так продолжалось и дальше, банкам следует создавать соответствующий спросу ассортимент товаров и услуг.

Банк, в отличие от многих компаний, на протяжении своей деятельности взаимодействует не только с покупателями, но и с поставщиками. Стоит отметить, что клиенты банка – одновременно и покупатели, и поставщики. Поэтому для сохранения конкурентоспособности важно не нарушать эти связи, иначе банк может лишиться рынка сбыта услуг и источников ресурсов. А власть покупателей-продавцов приводит к уменьшению прибыли.

Также банки могут конкурировать с небанковскими учреждениями, например, с управляющими компаниями, брокерскими компаниями, предоставляющие инвестиционные услуги, клиринговыми компаниями и др. Конкуренция между ними возникает из-за того, что они выполняют некоторые функции, характерные и для банков.

Рассмотрим структуру организации банковской системы:

- 1 уровень – Центральный банк, который занимается эмиссионной, законотворческой, надзорной деятельностью;
- 2 уровень – частные и государственные банки способны оказывать влияние на конкурентоспособность коммерческих банков.

Безусловно, Центральный банк Российской Федерации не является их непосредственным конкурентом. Однако, являясь регулятором, он в праве обеспечивать банки льготами в области выдачи кредитных ресурсов, могут оказывать поддержку в период кризиса в банке и т.д.

Специализация либо универсализация банковской деятельности – особый фактор, который по-разному влияет на конкуренцию банков. Степень специализации во всех государствах может различаться. Это зависит от экономического и политического развития страны.

Стоит привести в пример Соединенные Штаты Америки, где коммерческие банки не в праве совершать операции с ценными бумагами, поскольку это область работы инвестиционных банков и небанковых компаний.

Для европы свойственна универсализация банковской работы, однако это не препятствует специализации по видам услуг.

На территории Германии есть коммерческие, сберегательные, кооперативные центральные банки, а также кредитные кооперативы и банки специального назначения. В России, стоит отметить, нет ограничений, регламентированных законодательством, в совершении операций, которые способны реализовывать банки конкретного типа.

Специализация вполне может снизить силу воздействия на конкуренцию на рынке банковских услуг, поскольку специализированный банк осуществляет контроль только за своей частью рынка. Также банк-специалист должен использовать в своем бизнесе необычные ноу-хау, так как это хороший способ отстранить конкурента с данного сектора.

Универсализация:

- 1) способствует охвату банками всего спектра услуг, что ужесточает конкуренцию на рынке
- 2) способствует «распылению» сил в стремлении завладеть всеми услугами, при этом, не получив необходимый результат ни в одной сфере.

Считается, что контроль давит на банковскую конкуренцию, а либерализация мотивирует. Однако, как показала практика, банки не могут в полной мере сами осуществлять контроль за своей деятельностью, возникшие у них проблемы приносят большие потери экономике страны. Банковская система должна развиваться под наблюдением государства и банковского сообщества.

Центральные банки вместе с Правительством государства создают меры по регулированию и наблюдению за банками, а также по устойчивости денежного обращения; имеется законодательство, которое контролирует деятельность банков и конкуренцию между ними.

Существующие нормы и законы, которые неоднозначно влияют на конкуренцию в банковском рынке. Законы и нормативные акты должны влиять на увеличение конкуренции в банковской сфере (внутренняя конкуренция), что будет способствовать повышению конкурентоспособности банковской системы. Безусловно, государство должно учитывать интересы банковского сообщества. Государству лучше осуществлять внешнеторговую политику лишь в самом крайнем случае, поскольку она притесняет конкуренцию.

В законодательстве, рассматривающем конкуренцию, делается акцент на проблемах лимитирования рыночной власти, следования антимонопольному законодательству, бесчестной конкуренции и т.д.

Существует такое понятие, как «совершенная конкуренция». При данном виде конкуренции банки стремятся максимально увеличить прибыль, но не способны воздействовать на рынок, где цены, наоборот, минимизируются, вследствие чего – снижение банками издержек.

Максимальный объем кредитов будет даваться по минимальной цене. Если смотреть на данный процесс с точки зрения результативности распределения капитала, то можно сделать вывод, что данный подход позволит получить экономике максимально возможную прибыль.

Экономическая выгода также характерна для рынка совершенной конкуренции, где экономии на масштабе вовсе нет, поскольку отсутствует рыночная власть, и, как следствие – возможность увеличивать цену, а невыгодные с экономической точки зрения банки уйдут с рынка.

На основе вышесказанного, можно заключить, что источник прибыли – экономическая результативность банка.

Рассмотрим понятие «будущая стоимость». Так, под будущей стоимостью понимается стоимость, которая в последующем станет суммой денег – текущей стоимостью, которую положили под процент.

Для инвестора будущая стоимость – отражение стоимости вероятного банкротства. Учитывая риски, банк должен установить равновесие между выгодой от рисков и потерей будущей стоимости, в случае, если он останется не в выигрышном положении.

Банкам на рынке совершенной конкуренции просто необходимо рисковать, поскольку практически нет других способов увеличения прибыли, что может отрицательно сказаться на их устойчивости и их будущей стоимости.

Конкурентоспособные банки отвечают на риски увеличенной процентной ставкой, что может отрицательно отразиться на достижимости кредита молодыми фирмами и прочим заемщиками.

В условиях монополии банк-монополист будет давать кредит, диктуя условия, которые невозможны в конкурентной банковской системе. Поскольку банк-монополист обладает рыночной властью, он в праве устанавливать цену, превышающую свои предельные издержки.

Чем меньше эластичность спроса, тем большую цену может поставить монополист. Банк способен уменьшить объем выдаваемых кредитов, повысив их цену, либо понизив ставку по депозитам. Если же где-то не дают кредит, то банк-монополист в праве диктовать более высокую ставку.

Выше было сказано о банке-монополисте. Следует дать определение понятию «монополия». Итак, монополия – нерентабельное для потребителя и всей экономики состояние, как с позиции результативности разделения капитала, так и с позиции зрения его стоимостной характеристики.

Однако банк способен субсидировать ставку, увеличив возможность участия в будущем ее кредитовании. Данный принцип поможет увеличить предложения кредита недавно созданным фирмам.

Помимо монополии, существует олигополия, при которой банк должен считаться не только с эластичностью спроса, но и с конкурентами, присутствие которых приумножает эластичность спроса. Так, клиент, который недоволен предоставленными ему товарами или услугами, перейдет к конкуренту.

Поэтому, результативность разделения ресурсов может стать выше монопольной, а прибыльность - ниже.

Банки, которые получают большую прибыль, легче всех переживают кризисы. Поэтому и существуют банки, которые обладают рыночной властью и, конечно, высокими доходами, их положение на рынке достаточно устойчиво. Пассивы крупных банков защищены, например, страхованием. Да и регулятор не даст крупному банку перетерпеть банкротство, что дает возможность крупному банку идти еще на большие риски.

Исследователи полагают, что высокая будущая стоимость возникает в результате невысокого уровня риска.

Промежуточное положение рынка – монополистическая конкуренция, при которой осуществляют свою деятельность несколько малых банков, и выгоды для экономики схожи выгодам в других сферах. Следует пояснить, в чем отличие монополистической конкуренции от совершенной. Итак, отличие ее заключается в наличии дифференциация, способная протекать из следующих источников:

- 1) оригинальность услуги;
- 2) территория.

Дифференциация товаров и услуг на банковском рынке довольно невысокая. Большое значение имеют методы предоставления услуг и их адаптация под клиента.

Территориальная дифференциация – более неопровержима, но только до того момента, пока банковский сектор не начал проводить консолидацию и укреплять филиальную деятельность.

То есть монополистическая конкуренция – наиболее возможный способ совершенной конкуренции.

Соединение в одной организации особенности монополистической конкуренции с олигополией, наверное, позволило бы дать оценку реалии банковского бизнеса, то есть его желание дифференцироваться в условиях консолидации.

Объем наилучшего размера портфеля услуг банка следует исследовать согласно наличию эффекта экономии от совмещения.

Экономия совмещения со стороны предложения – это снижение числа издержек при помощи выдачи банком похожих групп услуг. Убытки от совмещения могут возникнуть в случае пассивности банковских служащих, увеличения размеров и бюрократизированности банка и др.

Экономия со стороны спроса происходит в случае, когда клиенту выгоднее купить товар у какого-то одного банка, нежели у разных.

Убытки могут появиться тогда, когда банк рекламирует одну услугу, забывая о той услуге, которая необходима клиенту.

Рыночная структура тесно связана с устойчивостью банковской системы, которая находится в зависимости от эффектов негативного влияния. Влияние проблем одного банка отражается на других участниках рынка с помощью межбанковских связей, таких, как, например, платежные системы или деривативы.

Многие банки могут снизить риск негативного влияния, поглотив его, но только при наличии крепких связей. Но, стоит отметить, что эти связи будут реализованы в более объединенной системе и с небольшим числом банков.

Если рассуждать об эффектах негативного влияния, то можно вспомнить проведенное исследование по 79 странам с 1980 по 1997 годы, в результате которого выяснилось, что банковские кризисы можно избежать, если будут существовать концентрированные банковские системы, высоко

конкурентоспособные банковские системы, на которых не распространяются строгие ограничения на разновидности деятельности.

На основе вышесказанного, был сделан вывод, что споры о наилучшем конкурентном положении рынка банковской системы играют важнейшую роль в исследовании банковской конкуренции.

Также понятно, что лучшая среда для банковского рынка – это среда, которая позволяет деятельность рыночной власти, но в то же время мотивирует конкурентное поведение. В таком случае, возможные издержки рыночной власти будут сбалансированы ее выгодами.

1.2. Конкурентоспособность как критерий оценки банковской конкуренции

В ходе конкурентной борьбы банки получают конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества – получение более высоких достижений одним банком в сравнении с другим. Данные достижения в обязательном порядке должны признаваться внешним окружением. Поясним, что внешнее окружение – клиенты, банки-конкуренты, партнеры, регулирующие органы. Конкурентные преимущества могут выразиться только в ходе взаимосвязи банка с внешней средой. Конкурентные преимущества – это цели конкурентного соревнования, а также инструменты этого столкновения.

Конкурентоспособность банковской услуги ориентирована в первую очередь на клиента. Именно она устанавливает общность качественных и ценовых особенностей, которые направлены на удовлетворение потребностей клиентов. Можно дать более точное определение понятию «конкурентоспособность банковской услуги». Итак, конкурентоспособность банковских услуг – показатель качества и стоимости услуг, которые взаимодействуют для:

- 1) удовлетворения потребностей клиентов;
- 2) отличия от похожих услуг конкурентов.

Если понятие конкурентоспособности услуги – однозначно, то понятие «конкурентоспособность банка» следует рассматривать с двух точек зрения:

- 1) конкурентоспособность банка – возможность предложить клиенту нечто лучшее, нежели предложат конкуренты;
- 2) конкурентоспособность банка – способность банка сохранять корпоративных клиентов, а также внушать доверие новым с помощью усвоения новых методик.

Такой подход возник из-за того, что в нынешнее время рынки являются рынками покупателей, именно поэтому банки обязаны не просто производить товары и услуги, а в полной мере удовлетворять потребности клиентов.

Банки, создавая товары и услуги, должны учитывать маркетинговую стратегию.

Также банк должен сохранять равновесие между стоимостью и качеством услуг, сохраняя при этом прибыльность для самого банка.

Если будет уменьшена цена товара и при этом их качество будет на более высоком уровне, то это приведет к росту конкурентоспособности услуги, но при этом способствует снижению доходов и повышению уровня издержек.

Помимо прочего, работа банка сопрягается с большим количеством рисков и проблем, из-за чего на его способность к конкурентоспособности влияют многие факторы, которые были перечислены выше.

- 3) конкурентоспособность банка — показатель степени развития особенностей его деятельности, в число которых входит конкурентоспособность выдаваемых им услуг. Данный показатель отражает в конечном счете результативность принятых решений его администрацией.

Особенности конкурентоспособности, а также производимые товары и услуги можно применять для анализа конкурентного состояния банка и его будущих возможностей.

Существует сравнительный принцип сравнения этих особенностей. Он помогает вычленить объективную конкурентоспособность, учитывая перемены условий рынка.

То есть, конкурентоспособность банка – умение выражать результаты работы, которые не хуже среднерыночных.

Конкурентоспособные банки обязаны сохранять или увеличивать долю рынка, вне зависимости от экономического положения.

Безусловно, конкурентоспособность оказывает немалое влияние на конкурентоспособность всей банковской системы. Именно поэтому банковская система – общность банков и прочих кредитных организаций, действующих на основе одного и того же финансового механизма.

Если в самом банке угроза может появиться как из собственной банковской системы, так и с внешней стороны, то банковская система получает конкурентную угрозу от зарубежных банков.

Следует отметить, что эта конкуренция не представляет опасности для деятельности самой банковской системы. В то время как один банк может не вынести конкуренции и прекратить свою деятельность. Однако такая конкуренция может повлечь за собой утрату национальной принадлежности и экономической безопасности страны.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что вопрос о конкурентоспособности банков появляется лишь при появлении на рынке зарубежных банков.

Чтобы различать понятия «конкурентоспособность банка» и «конкурентоспособность банковской системы», необходимо обратить внимание на два ее уровня:

- 1) национальный;
- 2) международный.

Рассмотрим каждый уровень более подробно. Так, национальная конкурентоспособность – конкурирование с зарубежными банками при работе с клиентами на национальном рынке.

Международная конкурентоспособность делится на:

- 1) зарубежную;
- 2) иностранную.

Зарубежная конкурентоспособность – процесс конкурирования с иностранными банками при работе с клиентами-резидентами на иностранных рынках.

Иностранная конкурентоспособность – процесс конкурирования с иностранными банками при работе с иностранными клиентами на иностранных рынках.

На основе вышесказанного, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность банка – процесс демонстрации более высоких результатов деятельности в сравнении с иностранными и национальными соперниками на конкретном рынке.

Особенности конкурентоспособности банка и банковской системы заключается в следующем:

Банк соревнуется со всеми участниками рынка, его деятельность ориентирована на приобретение более эффективных результатов, нежели у конкурентов.

Банковская система, которая представлена национальными банками, соревнуется с иными банковскими системами, представленными иностранными банками.

В связи с чем важно рассмотреть следующие предпосылки:

- 1) иностранный и национальный банк следует рассматривать с точки зрения резидентства контролирующего собственника этого банка;
- 2) конкурентоспособность может обнаружиться лишь в условиях свободы конкуренции, поскольку всякая банковская система, даже

малоразвитая и недействительная, будет конкурентоспособной на собственном рынке в том случае, если она будет обладать достаточно сильной защитой государства.

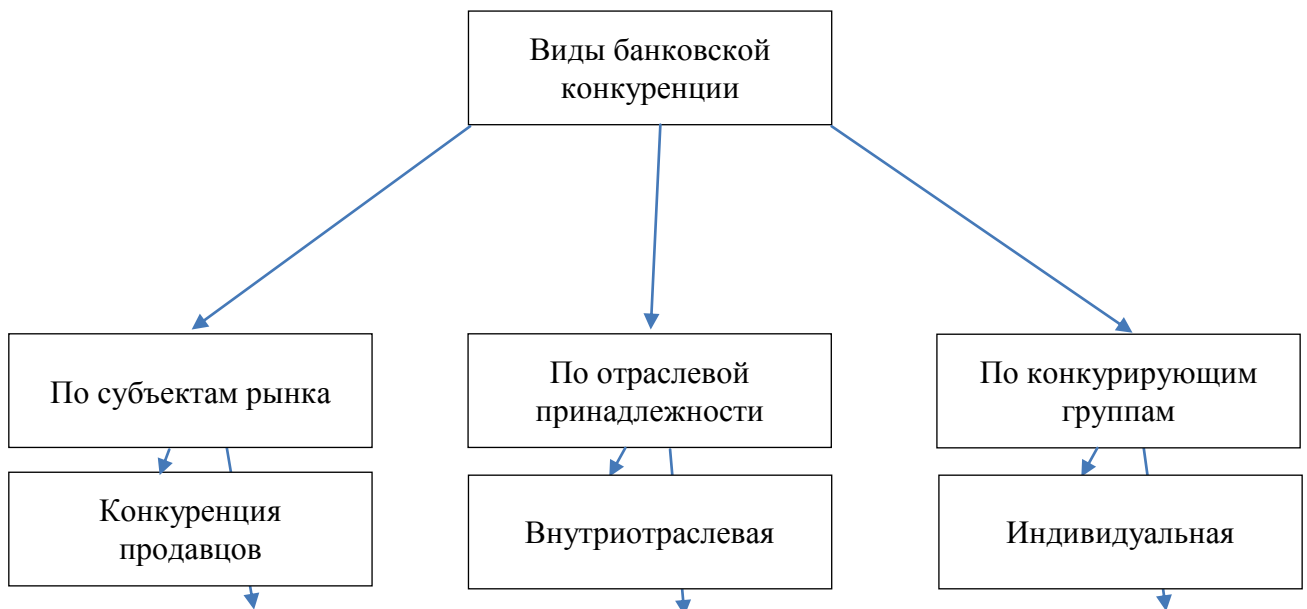
В дальнейшем стоит анализировать беспристрастную конкурентоспособность, т.е. в условиях, когда государство не запрещает входить иностранному банковскому капиталу;

3) конкурентоспособность формируется из конкурентоспособности банковских организаций, которая является результатом разумного осуществления конкурентных преимуществ, а те в свою очередь образуются как следствие конкурентной борьбы.

4) нужным и достаточным условием конкурентоспособности банковской системы считается ее национальная конкурентоспособность — это минимальный уровень, ниже которого возникает угроза потери существенной части национального рынка.

Если отечественные банки более конкурентоспособные нежели иностранные, то можно полагать, что банковская система также конкурентоспособна.

Стоит рассмотреть виды банковской конкуренции, которые представлены на рисунке 2.1. Можно сказать, что они идентичны классификации конкуренции в целом:



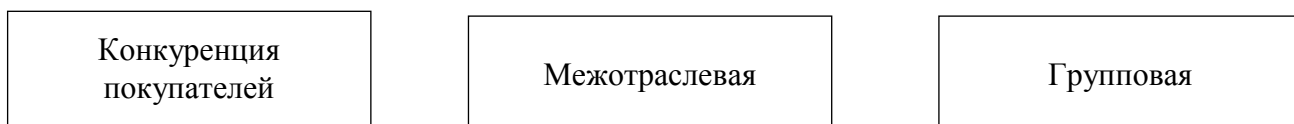


Рисунок 2.1 – Виды банковской конкуренции

Источник: [составлено автором на основании [8]]

Виды банковской конкуренции:

1. по субъектам рынка:

- конкуренция продавцов, устанавливающих цену товаров и их количество;
- конкуренция покупателей, устанавливающих объем спроса, доступность к необходимым товарам.

2. по отраслевой принадлежности:

- внутриотраслевая – соперничество между банками. Имеет предметную и видовую формы.
- межотраслевая – соперничество между банками и небанковскими институтами, такими как страховые компании, пенсионные фонды и т.д. Существует в формах: перелив капитала, то есть появление на банковском рынке небанковской организации, а также функциональная форма, конкуренция субститутов.

3. по конкурирующим группам:

- индивидуальная – один участник рынка стремится завоевать свое место на рынке, создав лучшие условия.
- групповая – соревнующиеся банковские организации, объединяющие свои силы для решения проблем за границами конкуренции. К данной группе принадлежат финансово-кредитные организации и т.д.

Обычно понятие «конкуренция» связывают с понятием рынка, на котором и происходит данное явление. Иными словами, международная конкуренция происходит на международном рынке, а внутренняя конкуренция – соответственно на внутреннем рынке. Появление

международного рынка не всегда способствует полной группировке национальных рынков. Степень интеграции международных рынков может зависеть от культурной, географической близости стран, от экономических связей, а также от особенностей регулирования рынков, от политической обстановки в странах. На основании того, международный рынок – это комплекс национальных рынков, которые между собой связаны предложением и спросом на банковские услуги.

1.3. Конкуренция в международной деятельности банков

Финансовая глобализация и далее будет способствовать международной, а не локальной конкуренции. В XXI веке банковская индустрия столкнется с существенно, непостоянным ландшафтом, нежели это было в прошлом веке. На самом деле, когда крупные мировые компании – международные, то у банков нет другого выбора, как начать заниматься международными операциями, включаясь в процесс международной конкуренции.

В качестве источника международной банковской конкуренции можно выделить расширение деятельности банков по всему миру, а к национальному рынку привязанности нет. Появление международной банковской деятельности относится к XVI веку. Тогда великие флорентийские банкиры открывали в иностранных юрисдикциях свои филиалы. Но если оставить те далекие события, сконцентрировать внимание на сегодняшнем дне, то становление международной банковской конкуренции протекало в два этапа.

Перед тем, как перейти к подробному анализу данных этапов, нужно определиться с терминологией. В литературе встречаются понятия международного банка, а также мультинационального банка. Работа международного банка не ограничена рамками одного государства, в котором он базируется, а операции его наделены трансграничной природой. Понятие мультинационального банка происходит от понятия

«мультинациональная корпорация». Мультинациональный банк – это финансовое учреждение, которое имеет дочерние банки, филиалы за пределами государства базирования, которые сами финансируют свои активы. Здесь международному банку не обязательно иметь дочерние компании, филиалы в других странах. Акцент делается на локальное фондирование – сильную интеграцию в принимающую экономику. Но международная модель направляет деятельность банка на трансграничные операции в лимитированном кругу иностранных финансовых центров. В предыдущем параграфе мы говорили о том, что в данных формах – коммерческого и трансграничного присутствия – протекает конкуренция на международном рынке. Банки совмещают в деятельности сразу две модели. Следовательно, международным банком нужно называть финансовое учреждение, которое осуществляет деятельность на международном рынке.

Расцвет колониализма в XIX веке породил первую волну международной банковской деятельности. Нет ничего удивительного в том, что тогда доминировали британские банки, а Великобритания считалась главным мировым колонизатором. Первые банки с Британии в мире открылись в 1830 годах в карибских, австралийских, североамериканских колониях. Еще спустя 20 лет появились банки Британии в ЮАР, Лат. Америке, Азии и Индии. Они финансировали экономическое развитие колоний Британии.

Первая волна не привела к острой международной конкуренции банков. Иностранные филиалы крупных банков, крупных государств обычно открывались в колониях, где не было серьезных соперников. Некоторые банки претерпели поглощения, слияния. Депрессии, многолетние войны, которые случились с 1914 года, завершили первую волну развития международной банковской деятельности.

Вторая волна приводилась в движение регулярными макроэкономическими и микроэкономическими факторами. Она началась в

1960-е годы. К первой группе факторов можно отнести новую силу, с которой происходило развитие международных инвестиций, торговли после войны, а также возврат стабильной политической обстановки в мире. Во второй группе факторов – регуляционные методы – «Правило Q», которое было принято ФРС США. Оно ограничивало возможность американских банков при привлечении пассивов внутри страны. Дальнейшее проявление евро/долларового рынка вдохновило многие банки Америки обойти названное правило. Так появились первые иностранные филиалы.

Третья группа факторов – микроэкономические факторы.

Кроме того, два данных фактора формировались прочими факторами, но есть и другие отличия. Так, первую волну возглавляли банки Британии, а вторую – США. Американские международные банки преимущественно стремились выйти за рубеж, дабы увеличить финансирование национального бизнеса. Банки этой группы преимущественно вели розничный бизнес, причем часто формируя его «с чистого листа». Банки второй группы характеризовались большим неприятием к розничному бизнесу (исключение составляли случаи покупки иностранных банков). Спустя пятьдесят лет после начала второй волны, почти все крупные мировые банки – это международные банки, контролирующие огромную долю банковского рынка.

Первый этап породил основу для международной банковской конкуренции, второй – обусловил стремительное развитие конкуренции. Комплекс макроэкономических предпосылок второго этапа международного банкинга можно обозначить с помощью термина «глобализация» - растущее международное движение услуг, капиталов, товаров, рабочей силы, технологий, информации и идей.

За счет свободного движения капиталов происходит формирование финансового мирового рынка, что дает инвесторам возможности для эффективного размещения временно свободных финансовых ресурсов с максимальной отдачей. Заемщики, в свою очередь, могут минимизировать

стоимость требуемого капитала. Банки, которые имеют конкурентные преимущества, опыт, а также финансовые возможности, становятся основными участниками мирового рынка финансов.

Назовем основные движущие силы финансовой глобализации:

- мобильность капитала;
- либерализация рынков;
- доступность информации;
- стандартизация рынков.

При глобализации кредиторы, заемщики, а также инвесторы получили огромные возможности в плане выбора источников финансирования, вариантов размещения сбережений, а также свободного капитала. Глобальная система финансов перераспределяет мировые сбережения в инвестиции (где бы они не были), на которые прогнозируется максимальный возврат, взвешенный по риску.

Назовем прочие тенденции финансовой глобализации:

- промышленные и финансовые корпорации становятся интернациональными в плане структуры акционерной собственности – растет количество банков нерезидентов;
- финансовые инновации – появление новых финансовых рынков, возможностей и финансовых инструментов;
- финансовые институты конкурируют между собой, а также извне – не на своих рынках;
- финансовые кризисы носят глобальный характер;
- поглощения, слияния в финансовом секторе имеют завидную частоту.

Причинами, которые мотивируют банки на включение в процесс международной конкуренции, детально рассмотрены в иностранной литературе.

Теории банковской международной деятельности в любом случае рассматривают вопросы возможной выгоды от выхода на мировой уровень, а

она выражается в росте прибыли, доли рынка, эффективной реализации существующих конкурентных преимуществ.

Теории условно делятся на пять групп:

- теории, относящиеся к возможностям роста, прибыли (Park, Zwick, Davidson и др.);
- теория, усиливающие конкурентные возможности с помощью международного формирования бизнеса (Grubel и др.);
- теории с ориентацией на клиента (Pastre и др.);
- прочие теории.

Существуют теории, которые относятся к возможностям роста и прибыли. Национальные финансовые учреждения могут анализировать возможности выхода за границу с главной целью – увеличить темпы роста, прибыли. Такие потенциальные международные банки могут столкнуться со сформировавшимися национальными рынками, национальным банковским сектором высокой конкуренции.

1. Теории усиления конкурентных преимуществ.

Международные банки должны обладать определенным превосходством над соперниками на иностранном рынке. С годами могут выработаться высокие управленческие способности, опыт и знания. Такой банк всегда будет в поисках возможностей для привлечения прибыли от конкурентных преимуществ – посредством открытия иностранных филиалов. На основании того, при отсутствии конкурентного преимущества, финансовые заведения выходят на иностранные рынки неохотно.

Международный банк, который может экономить на масштабе, сумеет предложить выгодные процентные ставки. Это привлечет заемщиков, так же иностранных инвесторов.

В конце концов, банки, которые не имеют конкурентных преимуществ, могут получить такие преимущества посредством покупки иностранного банка. В частности, это можно сделать на развитых рынках.

2. Теории, ориентированные на клиента.

Если клиенты стараются инвестировать средства за границу, их национальные банки формируют подобающее нахождение на иностранных рынках – для продолжения в предоставлении услуг. В таком случае решение о выходе на мировой уровень можно считать защитной экспансией, в том плане, что если не получится ничего, то банк потеряет клиента, причем не только на мировом, но и на национальном рынке.

На основании теории торговых финансов, национальные банки открывают филиалы за границей, чтобы обслуживать торговые операции клиентов (в противоположность инвестициям). Позиция доказана исследованиями, на основании которых 52 % банков США продолжили обслуживать национальных ТНК в других странах. Теории, ориентированные на клиентов, отмечают важность иностранной конкурентоспособности – как первого шага на пути к обретению международной конкурентоспособности, к удержанию национальных позиций.

3. Теории риск менеджмента.

Так, инвестирование за границу связано с рисками и неопределенностями. Но есть и другая сторона медали – инвестирование за границу дает потенциал для диверсификации, минимизации рисков. Финансовые учреждения, которые не хотят рисковать, могут выйти на иностранные рынки, которые им знакомы в лингвистическом, культурном и институциональном плане. А инвестиций в политически нестабильные регионы всегда можно избежать с помощью покупки иностранного банка.

Вкладывая средства в больше, чем одно государство, банк может диверсифицировать политические и деловые риски.

Международные банки могут заниматься регуляционным арбитражем, то есть оценкой разных отличий в странах. Регуляторы иностранного государства могут испытывать сложности, которые вызваны проблемами контроля за крупными, новейшими операциями и продуктами. Столкновение

интересов филиалов и родительских компаний могут возникать в плане вопросов менеджмента – если интересы головного и дочернего банка расходятся в государстве. В конце концов, иностранные банки могут отрицательно воздействовать на доступность информации, которой могут пользоваться участники рынка при делистинге акций приобретенных институтов.

Анализ иностранной литературы, которая раскрывает воздействие иностранных банков на экономику российского государства, дал возможность обобщить итоги таких исследований, назвать два аспекта процесса.

1. Положительное воздействие:

- импорт новых технологий банков, продуктов, а также менеджмента;
- улучшение финансирования экономики посредством иностранного капитала;
- стимулирование конкуренции;
- диверсификация рисков в банковской системе, когда иностранные инвесторы – представители нескольких государств.

2. Негативное влияние:

- возможная утрата национальными банками самых выгодных рыночных сегментов;
- решение относительно финансирования в дочерние финансовые компании принимается на основе ожиданий прибыльности;
- интересы филиала или дочернего банка, который был поглощен, могут подчиняться интересам основного банка;
- угроза оттока капитала за границу;
- потенциальная угроза утраты суверенитета, конкурентоспособности банковской национальной системы.

Для крупных компаний могут открыться широкие возможности для использования услуг иностранных банков на международном рынке. Мелкие

и средние компании могут стать главными клиентами для национальных банков, если конкуренты с других стран предпочтут крупных клиентов.

Таким образом, глобализация делает банкам новый вызов. Национальные клиенты выходят на мировой уровень.

Это значит, что банки будут одновременно выходить на другие рынки, сталкиваться там с новой конкуренцией, которая может быть им не знакомой в технологическом, культурном, а также в тактическом плане.

Международная конкуренция выдвигает строгие требования к опыту, капиталу, бизнес проектам. Национальная конкурентоспособность банка автоматически не приводит его к получению конкурентоспособности на международной арене. В то же время международная конкуренция открывает перед банками перспективы наращивания прибыли, роста, усиления конкурентного превосходства.

ГЛАВА 2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

2.1. Управление банковской конкурентоспособностью

При динамичном развитии экономики сегодня каждый банк должен направлять свои силы на конкуренцию – как основополагающий фактор качества услуг кредитного, финансового учреждения, эффективной работы на национальном и международном рынке.

Рост конкурентоспособности банковского сектора – это основной целевой ориентир, который закреплен Концепцией социально-экономического развития России до 2020 года. В этом документе отмечается, что стабильность банковской, финансовой системы должна способствовать обеспечению национальной безопасности страны [1].

Отсюда возникает потребность в создании действенного способа проведения анализа банковской конкурентоспособности, отыскивания путей по ее увеличению.

Проблемы оценки банковской конкурентоспособности излагаются в научных трудах И.А. Кетовой, Ю.М. Ворохановой, П.Ф. Колесова, В.С. Краюшкина, Д. А. Мизгулина и других специалистов. Но, несмотря на многочисленные работы и полученные результаты, нерешенными остаются некоторые вопросы.

Конкуренция банков – это основная движущая сила рынка банковских продуктов, которая нуждается в исследовании сущности. Как утверждают многие ученые, банковскую конкуренцию нужно определять, как соперничество между рыночными участниками банковских услуг, а оно характеризуется высокой конкуренцией [2, 5, 9].

Конкурентоспособность банка является ключевым параметром в определении степени эффективности финансового учреждения. Несмотря на

всю важность данного показателя, нет единого суждения по определению сущности данного понятия. Среди специалистов нет единого экономического толкования указанного термина.

Многие ученые полагают, что уровень банковской конкурентоспособности отражает успешность работы банка при приобретении, удержании и расширении рыночных позиций [7, с. 77].

Чтобы определить инструменты оценки, а также обоснования методов управления конкурентоспособностью, установили иерархию перечисленных понятий. Взаимосвязь категорий показана на рисунке 2.1.

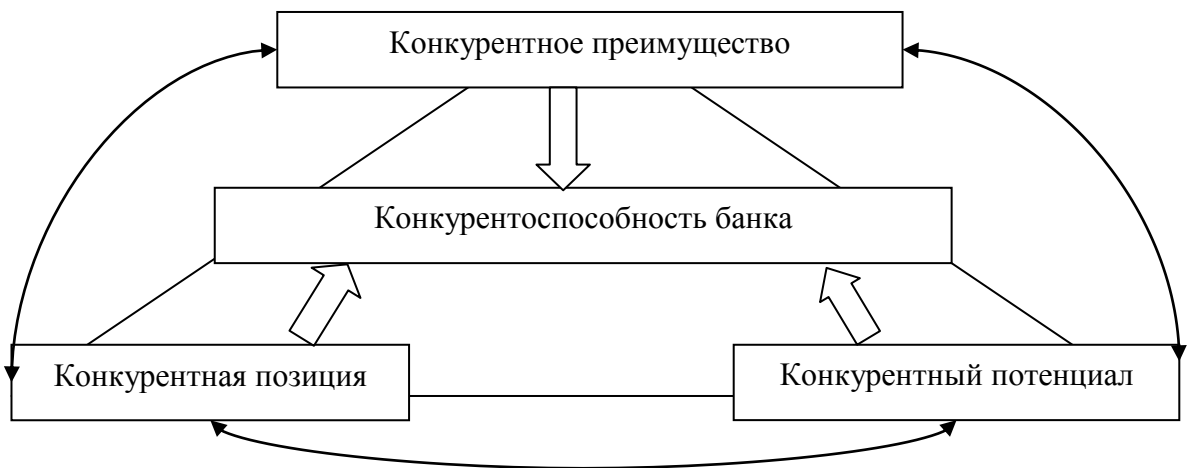


Рисунок 2.1 - Иерархия категорий конкурентоспособности банка

Источник: [составлено автором на основании [3]]

При изучении, оценке банковской конкурентоспособности, нужно не только понимать природу и сущность этого понятия, но и непременно исследование факторов, влияющих или способные повлиять в какой-то степени.

Некоторые ученые делят факторы на внешние и внутренние [4, 7, 8, 10]. Здесь можно констатировать факт того, что есть два антагонистических мнения касательно воздействия факторов на конкурентоспособность банка.

Отдельные исследователи полагают, что в определении банковской конкурентоспособности решающая роль принадлежит экзогенным факторам. Также есть ученые, которые полагают, что позиции содействия и увеличение

уровня конкурентоспособности собственно факторы внутренней среды более важны, так как являются объектом активного влияния с их стороны.

Неуместно противопоставлять внешние и внутренние факторы влияния на работу банков.

Для сохранения или повышения конкурентоспособности нужно учитывать данные факторы, постоянно следить за изменениями ситуации, которые происходят на рынке. Данные изменения представлены на рисунке 2.2:



Рисунок 2.2 – Факторы, влияющие на конкурентоспособность банка

Источник: [составлено автором на основании [3]]

Нужно отметить, что самый весомый фактор воздействия на конкурентоспособность банка – это уровень конкурентоспособности продукта банка. Именно данный фактор определяет место банка на рынке.

В мировой практике самыми распространенными методами оценки исследуемого показателя считаются RATE, CAMELS, Sheshukoff Bank, метод «информационного наблюдения», метод банковского скоринга [7, с. 53]. Методика RATE представляет собой рейтинговую оценку финансовых

учреждений. Это дает возможность ранжировать и выявлять самые конкурентоспособные банки.

Система CAMELS представляет собой стандартизированные требования к банкам, является эффективным методом. Тем не менее, в ней есть недостатки – в методических аспектах. Речь идет о низком уровне формализации, о сильной зависимости от объективности и компетенции аналитиков.

Метод «информационного мониторинга» также считается рейтинговой оценкой. Данная система оценки работы банков основана на агрегированных параметрах и характеристиках.

С помощью подобного рейтинга можно разделять банки по их положению среди прочих кредитных организаций. Метод банковского скоринга подразумевает выстраивание скоринговых систем, опираясь на разные показатели.

Каждый из перечисленных методов имеет преимущества и недостатки. Вот почему для максимально точных результатов нужно использовать сразу несколько методик.

Эффективными методами оценки банковской конкурентоспособности можно считать построение кредитных рейтингов. Это предлагает инвестору получать информацию о рискованности инвестиций в тот или иной банк. Но, с другой стороны, для банка рейтинг воздействует на доступность к капиталу, определяя его стоимость [12, с. 25].

Российские ученые предлагают разные методики, которые основаны на обобщенной оценке конкурентоспособности банка. Так, С. А. Чернова и М.Ю. Алиева считают возможным выстроить объединенную оценку на базе параметров конкурентоспособности банковских услуг, положения банка на рынке услуг, способности банка удерживать рыночные позиции. Сопоставимость параметров конкурентоспособности коммерческих банков

обеспечивается за счет их изменения в качественное подобие по формуле интегрального показателя [11, с.94].

Особого внимания заслуживает методика, которую предлагает И.В. Коломиец. Она основана на исследовании активов, на финансовом итоге и на капитале.

Отличительная особенность методики – доступность информации для расчета, простота и оперативность самих расчетов.

При оценке уровня конкурентоспособности банка важно определить факторы воздействия и степень воздействия на исследуемый признак банков. В работе И. В. Коломиец предлагается оценивать уровень конкурентоспособности на основе воздействия таких факторов, как размер банковских активов, надежность банка, размер капитала, результаты деятельности банка [8, с.53]. Следовательно, каждый показатель имеет значимость в общей оценке.

Из-за простоты данная методика в полной мере не учитывает всех воздействующих факторов на результирующий показатель. Чтобы получить достоверный результат в исследовании нужно использовать в качестве дополнения другие методики.

Ранее отмечалось, что оценка уровня конкурентоспособности продукта банка – это основной инструмент управления уровнем конкурентоспособности. На сегодняшний день конкуренция на рынке финансовых услуг крайне обострилась. Все чаще финансовые учреждения занимают меньшую часть рынка в сравнении с прочими сторонами.

Оценка способности услуг к конкуренции – классифицированный анализ, включающий не только исследование состояния в определенный период, но и в течение всего жизненного срока услуги. Сейчас, при исследовании уровня конкурентоспособности банковских услуг нужно учитывать [3, с.282]:

- турбулентность и изменчивость конкурентной среды. В структуре конкурентной среды случились кардинальные изменения. Так, повысилась доля косвенных конкурентов (инвестиционных и страховых компаний НПФ и так далее), которые способны удовлетворять те же потребности клиентов посредством товаров-субститутов;

- отсутствие четких методических разработок в сфере оценки конкурентоспособности банковских услуг, списка качественных и количественных характеристик. В это же время трудно установить первоочередность характеристик, которые стоит принимать во внимание;

- субъективность оценки конкурентоспособности. Почти любая методика

применяет зависимую оценку для определения воздействия факторов. Субъективная оценка не оказывает отрицательного воздействия. Так, учет опыта одного эксперта или же нескольких экспертов в конкретной области дает возможность оценить, учесть характерные особенности, которые нельзя определить с помощью других методов. Но, с другой стороны, стоимость применения экспертного метода оценки - велика, банки стараются снижать затраты путем «снижения качества» группы экспертов;

- специфику банковских услуг. Сегодня видоизменение банковских услуг протекает очень быстро, проведение оценки конкурентной среды может быть очень сложным;

- необходимость поиска оптимума в координатах «предложение-спрос».

Создавая новые банковские услуги, финансовое учреждение должно быть уверенно в том, что нуждаемость покупателей таких услугах и способности банка будут сбалансированы.

Последним этапом управления конкурентоспособностью банка является определение вектора изменений, которые нужно провести для повышения конкурентоспособности банка. Общепринятым считается

повышение конкурентоспособности посредством изменений по таким направлениям:

- усовершенствование существующей системы регулирования рисков;
- увеличение сети структурных отделов и вспомогательных офисов;
- увеличение уровня конкурентоспособности банка на рынке;
- формирование рыночного бизнеса и ипотечного кредитования с учетом социальной перспективности и значимости направления;
- применение современных банковских технологий, которые обеспечивают безвредность информационных систем [6].

Итак, банковская конкурентоспособность – это показатель, который характеризует действенность труда банка в целом. Вот почему процесс оценки конкурентоспособности должен принимать во внимание многие количественные и качественные факторы, которые сегодня сложно отследить. Существующие методики оценки конкурентоспособности банка имеют преимущества и недостатки. Их нужно учитывать в каждом случае индивидуально. Целесообразным считается мониторинг параметров, внедрение при их ухудшении определенных мер, направленных на повышение конкурентоспособности и эффективности финансового учреждения.

2.2 Анализ конкурентной среды банковского сектора России

Банковский сектор в России – это комплекс элементов, которые пребывают во взаимосвязи. Сюда включены Центральный банк РФ, банковское законодательство со всей его инфраструктурой, расчетные, кредитные учреждения, коммерческие банки [1].

Показатель развития конкурентных отношений оказывает большое влияние на направление развития банковского сектора. Важной частью государственной политики в сфере банковских услуг является создания и поддержание условий для развития конкуренции. Это позволит обеспечить гармоничный и эффективный экономический рост страны.

Особое воздействие на направление развития банковского сектора оказывает параметр развития конкурентных отношений.

Важная часть государственной политики в области банковских услуг – формирование и поддержание условий для развития конкуренции. Это даст возможность обеспечить эффективный, гармоничный рост государства.

Определен ряд тенденций, которые наблюдаются в банковском рынке современной России. На данном этапе развития исследуемого рынка главной задачей государства является принятие решений, позволяющих развиваться здоровой конкуренции – как в целом в отрасли, так и в некоторых ее компонентах [2].

В узком смысле слова банковская конкуренция характеризуется как соревнование банков за спрос на товары и услуги. В более глубоком смысле – это инструмент, с помощью которого создается результативная работа банковской системы страны.

Создание условий для конкуренции во всех сегментах экономики, включая и банковский сектор – важнейшая часть финансового рынка страны. Учитывая особую значимость банковской системы, развитие и совершенствование в ней конкуренции – одна из кардинальных экономических проблем, от решения которой во многом зависит не только функционирования кредитных организаций, но и эффективность всей экономики страны. Конкуренция должна выступать движущей силой качественных изменений в банковской сфере, нацеленных на повышение устойчивости и повышения эффективности кредитных организаций, диверсификации проводимых операций и расширение доступности всего спектра банковских услуг и улучшения функционирования всего финансового рынка страны.

Следует отметить, что вопросы развития конкуренции относятся к числу наиболее значимых в отечественной банковской системе. В стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года

подчеркивается, что «Банковский сектор пока не вышел на требуемый уровень развития конкурентной среды и рыночной дисциплины, что отрицательно сказывается на доступности и качестве предоставляемых банками услуг».

К банковской сфере в полной мере применимы теоретические принципы анализа конкуренции, но наряду с этим необходимо отметить, что конкуренция в банковской системе обладает существенной спецификой в сравнении с другими секторами экономики.

Ее особенности определяются составом участников, структурой сферы конкуренции, спецификой продукта, формами конкуренции, влиянием на другие сферы экономики и общественной жизни.

Основные участники банковской конкуренции – коммерческие банки. Двумя другими участниками конкурентного поля являются небанковские кредитно-финансовые организации, предлагающие на рынке продукты, аналогичные банковскому (лизинговые, факторинговые и форфейтинговые компании, страховые компании, платежные системы, системы пластиковых карт, трастовые компании, и др.) и нефинансовые предприятия, например, организации, чья основная деятельность не связана с финансовой сферой, но которые оказывают отдельные банковские услуги (почта, торгово-сервисные организации и др.). Предлагая на рынок тот или иной банковский продукт, коммерческий банк часто сталкивается с конкуренцией не только со стороны других коммерческих банков, но и со стороны небанковских и отдельных нефинансовых организаций.

Исходя из этого, банковскую конкуренцию нельзя отождествлять с межбанковской. Более правильно определить ее как соперничество между всеми участниками финансового рынка.

В связи с высоким уровнем рисков в банковском секторе экономики развивается не только индивидуальная, но и групповая конкуренция. Формируются различные виды банковских объединений, внутри которых

конкуренция полностью или частично замещается кооперацией. Объединения могут создаваться как на некоммерческой, так и на коммерческой основе (например, для синдицированного кредитования).

Наряду с этим, при всей своей специфике банковская конкуренция имеет типы и формы, характерные для всех отраслей и сфер хозяйственной деятельности.

Рыночный спектр включает в себя множество типов конкурентных отношений, полюсами которых выступают совершенная (свободная) конкуренция и монополия. Однако указанные полюсы являются всего лишь теоретическими конструкциями, которые не реализуются на практике применительно к банковской сфере.

В зависимости от уровня рыночных отношений, особенностей законодательства и многих других факторов складываются особые механизмы конкуренции не только в разных странах, но и на разных сегментах рынка банковских услуг внутри каждой страны. Определяющую роль в формировании эффективной конкурентной среды играет государство, которое создает для этого необходимые институциональные, прежде всего правовые, предпосылки.

Такой вывод может показаться, на первый взгляд, не вполне верным, так как государственное регулирование и конкуренция часто рассматриваются как антиподы. Однако противоречие между задачами государства в рыночной экономике и целями конкуренции в значительной части снимается, когда государство приоритетным считает не ограничение или свертывание конкуренции, а противодействие недобросовестным формам ее проявления.

Проводимое Центральным банком регулирование деятельности кредитных организаций и отчасти формирование конкурентной среды банковской деятельности во многом предопределило главные особенности отечественного банковского рынка:

- преобладание крупнейших российских банков (в каждом из них государство напрямую или опосредованно владеет контрольным пакетом акций) на основных секторах банковского рынка;

- большое число кредитных организаций, обладающих незначительными по объему рыночными долями;

- относительно небольшое, по сравнению с восточноевропейскими странами, участие иностранных банков.

На основе сегментов отечественного банковского рынка, на котором реализуются банковские продукты и услуги, следует выделить следующие сферы конкуренции:

- на рынке кредитования,
- на рынке вкладов (депозитов);
- на рынке расчетных услуг;
- на рынке пластиковых карт;
- на рынке банковских инвестиций.

В последние годы в российской банковской системе происходит усиление конкуренции, и это является одним из важнейших направлений развития всего финансового рынка страны. Данный процесс в банковской сфере обусловлен усилением конкуренции со стороны небанковских финансовых институтов, тенденцией банков к универсализации своей деятельности.

Заметным становится тенденция к размыванию границ между сферами банковских услуг (кредитной деятельностью, валютными операциями, операциями с ценными бумагами) и интегрированием банковских услуг с инвестиционной деятельностью.

Происходит разветвление филиальной сети и отделений крупных банков. В банковской системе активно внедряются новейшие банковские технологии (интернет-банкинг, оформление кредита в «онлайн» и другие технологии), обеспечивающие снижение стоимости банковских услуг и

быстрый доступ к ним клиентов. Все это обусловило ограниченное использование методов ценовой конкуренции и акцентирования менеджмента банков на неценовой конкуренции. Результатом обострения конкуренции становится уменьшение разницы между депозитными и кредитными процентными ставками.

Российский банковский сектор развивается в условиях увеличения конкуренции в наиболее доходных и значимых сегментах рынка банковских услуг - на рынке кредитных услуг и рынке вкладов (депозитов). Эти сегменты во многом определяют развитие конкурентной среды на отечественном банковском рынке. Наряду с этим в банковском секторе происходят негативные процессы, деформирующие и ограничивающие конкуренцию.

Количество конкурентов является важным условием, определяющим качество конкурентной среды.

Воздействие этого условия зависит от состояния спроса на банковские услуги, равномерности территориального распределения банков, степени концентрации активов, уровня конкурентоспособности участников рынка.

Наличие существующих и потенциальных конкурентов определяется их количеством и уровнем конкурентоспособности.

Сокращение количества банков относится к числу факторов, ограничивающих развитие банковской конкуренции. Многое здесь зависит от степени развития банковской системы России. В настоящее время она отстает по количеству банков и их филиалов на душу населения от стран с развитой рыночной экономикой.

Увеличение требований по минимальному размеру величины собственных средств (капитала) кредитных организаций приведет к еще большему уменьшению количества банков.

При повышении требований к капиталу до 180 млн. рублей многие малые банки, особенно в регионах, уже сократили свои операции. Это привело к сокращению конкуренции и, как следствие, к снижению качества и доступности банковских услуг в ряде регионов, что прямо противоречит заявленным целям и задачам по развитию конкуренции на российском банковском рынке.

Большинство участников банковского рынка не имеют равных конкурентных условий для своей деятельности. За время кризиса и в посткризисный период пять крупнейших российских банков (в каждом из них государство напрямую или опосредованно владеет контрольным пакетом акций) значительно увеличили свою долю в совокупных активах

В 2012-2015 годах отечественный финансовый сектор стремительно развивался. Отношение активов банков к ВВП увеличилось с 79,6% в конце 2012 года до 102,7% в 2016 году. Кредиты в экономике к ВВП с 41,6 % увеличились до 54,4%. Капитал к ВВП вырос с 9,4 до 11,1 процентов. Что касается активов некредитных организаций, то максимальный прирост показали активы пенсионных фондов – с 5,3 до 6,1% в 2012 – 2016 годах соответственно.

Системы корпоративного управления, направленные на увеличение конкурентоспособности банков, на достижение сбалансированности в бизнесе, на обеспечение стабильности всей финансовой отрасли – это самые эффективные стратегии развития исследуемого рынка.

С помощью данных ЦБ РФ можно выделить ряд устойчивых тенденций, которые наблюдаются в банковской конкуренции последних пяти лет:

1. Монополизация: соперничество на банковском рынке развивалась не размеренно. Это обусловлено уменьшением числа сторон рыночных отношений примерно на 10 процентов. В результате конкуренция и реструктуризация рынка распределились в пользу больших участников [3].

В России Центральный банк РФ строго контролирует банковский сектор, что привело к уходу малых и убыточных банков с рынка. Рассмотрим количество кредитных компаний, которые сегодня действуют в Российской Федерации.

В период с 2012 по 2016 год отмечается снижение количества кредитных компаний. В целом, к 2016 году по сравнению с 2012 годом показатель количества кредитных компаний уменьшился на триста тридцать три кредитные компании.

Капитал банков, количество банков прямо воздействуют на уровень конкуренции. Пик конкуренции достигается тогда, когда на рынке имеется множество банков с примерно одинаковым капиталом.

Обычно крупные банки ведут борьбу с банками сопоставимых размеров, которые имеют идентичные конкурентные способности, но с другой стороны, один крупный банк – это конкурентный барьер перед несколькими средними и большими банками [2].

2. Федерализация: банки регионов страны зачастую «уничтожаются» федеральными банками, количество филиалов кредитных организаций в России и их тем роста обозначен в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Количество филиалов кредитных организаций в России

Год	Количество филиалов кредитных организаций на территории России	Темп роста, (%)	Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций	Темп роста, (%)
2012	2807	-17%	40610	3%
2013	2349	-16%	42758	5%
2014	2005	-14%	43376	1%
2015	1708	-14%	41794	-3%
2016	1398	-18%	37221	-10%
Изменение в 2016 г. к 2012 г. (+/-)	1409	-50%	3389	-8%

Источник: [составлено автором на основании [5]]

Банковские организации рассредоточены по России неравномерно. Статистика ЦБ РФ свидетельствует о том, что за 2016 год в Московской области и столице находилось 54 % всех работающих кредитных компаний. В то же время в таких регионах, как Приволжский ФО и Дальневосточный ФО – только 11,1 и 2,4 % соответственно. В банковском секторе на региональном уровне отмечается тенденция к снижению количества региональных кредитных учреждений. Также это сопровождается активной экспансией сетевыми банками федерального уровня.

На начало 2016 года отмечается снижение численности банков с 1124 до 999. В апреле того же года стало 992 банка. Итого, общее снижение за пять лет – 12 %. Такая ситуация отмечается во всех регионах РФ [3].

3. Централизация: происходит перенос управленческого аппарата за пределы регионов в большие города. Это делается с помощью роста зависимых подразделений в 1,5 раза и параллельным уменьшением численности филиалов на 37 %. Концентрация в российском банковском секторе представлена на рисунке 2.3.

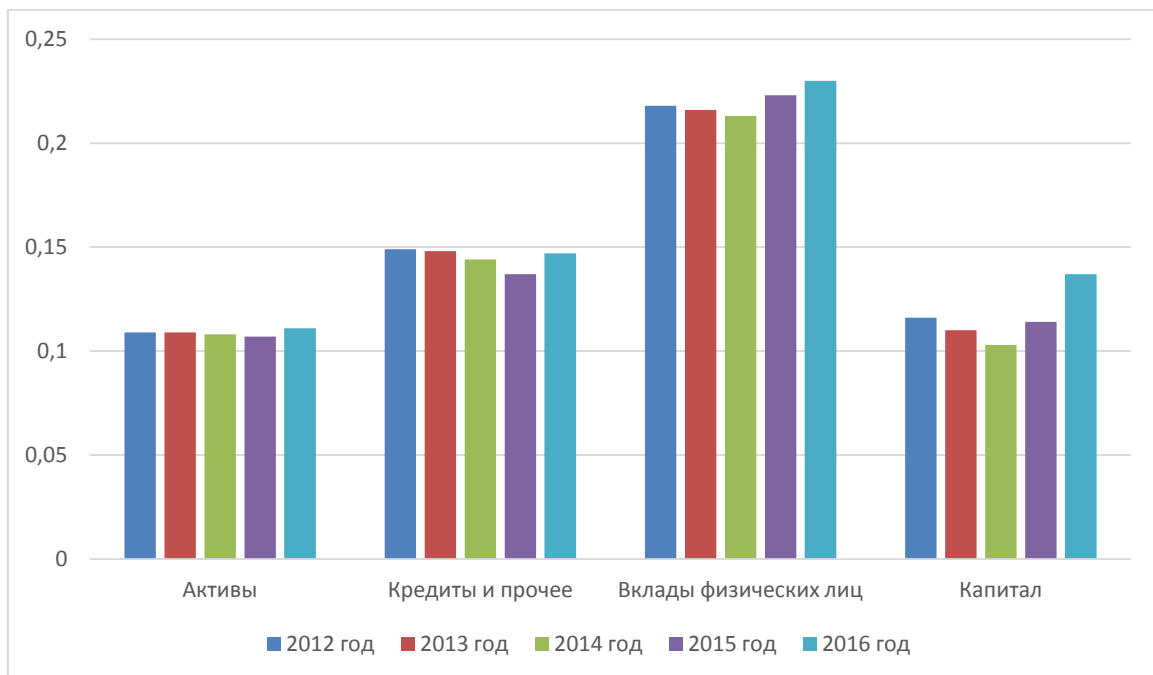


Рисунок 2.3 - Российский банковский сектор: показатели концентрации (ИХХ)

Источник: [составлено автором на основании [5]]

Распространенные в международной практике индикаторы концентрации, в частности индекс Херфиндаля – Хиршмана, показывают, что концентрация в 2016 году по основным группам активов и обязательств находилась на среднем уровне. За 2016 год индекс концентрации активов немного увеличился – с 0,107 до 0,111; индекс концентрации кредитов нефинансовым организациям – резидентам также вырос – с 0,137 до 0,147. Повысилась и концентрация капитала, ее индекс поднялся с 0,114 до 0,137. Сохраняется исторически высокий показатель концентрации на рынке вкладов населения – 0,230 на 01.01.2017.

Показатели России по уровню концентрации активов банковского сектора являются сопоставимыми с показателями стран еврозоны. По индексу Херфиндаля – Хиршмана и по доле пяти крупнейших банков в совокупных активах Россия находится в середине списка стран еврозоны, причем по сравнению с рынками большинства стран еврозоны рынок России менее концентрирован с точки зрения доминирования крупнейших банков.

Глобализация как процесс обеспечивается посредством роста части иностранных банковских организаций. За последние годы количество кредитных учреждений с иностранным капиталом возросло на 11%. Ряд из них вошли в 20 крупных банков. Положительный момент глобализации – это повышение, укрепление конкуренции на отечественном банковском рынке.

Показатели рентабельности активов по группам банков представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Показатели рентабельности активов по группам банков

Показатели	Рентабельность активов, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
Банки, контролируемые государством	1,4	1,2	1,1	0,3	0,8
Банки с участием иностранного капитала	1,7	1,6	1,4	1,0	1,2

Крупные частные банки	0,6	0,4	0,2	-0,1	-0,1
Средние и малые банки Московского региона	1,7	1,5	1,4	0,8	0,9
Региональные малые и средние банки	2,0	1,9	1,4	1,6	0,6

Источник: [составлено автором на основании [5]]

Таким образом, при анализе таблицы 2.2 можно увидеть, что показатели рентабельности активов по группам банков в основном имеют тенденцию к снижению. Небольшой рост рентабельности активов можно заметить у банков, контролируемых государством – в 2016 году в сравнении с 2015 годом он составил 0,5%. Рентабельность активов крупных частных банков в 2016 году осталась на том же уровне. Также небольшой рост рентабельности активов наблюдается у банков с участием иностранного капитала – в 2016 году в сравнении с 2015 годом он составил 0,2%.

Наибольшее снижение рентабельности активов наблюдается у региональных и средних банков, оно составило 1%.

Показатели рентабельности капитала по группам банков представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Показатели рентабельности капитала по группам банков

Показатели	Рентабельность капитала, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
Банки, контролируемые государством	11,8	10	10,2	3,7	4,0
Банки с участием иностранного капитала	11,2	10,9	10,4	7,4	7,5
Крупные частные банки	1,8	1,7	1,6	-1,5	-1,4
Средние и малые банки Московского региона	8,1	7,8	7,4	4,0	4,2
Региональные малые и средние банки	1,2	1,0	0,7	9,6	3,5

Источник: [составлено автором на основании [5]]

При анализе показателей рентабельности капитала по группам банков было выявлено, что у банков, контролируемых государством, наблюдается наибольший рост: на 0,3% в 2016 году. Банки с участием иностранного капитала имеют самый высокий показатель рентабельности капитала, который в 2016 году составил 7,5%. Региональные малые и средние банки наоборот имеют самый низкий показатель рентабельности капитала: в 2016 году он составил 3,5%, что на 6,1% меньше, чем в 2015 году.

Таким образом, российский банковский рынок сильно отстает от рынка в западных государствах. Из-за чего на него направляют свои силы иностранные организации. Стоит отметить, что далеко не все регионы привлекают внимание иностранных фирм. Определен ряд тенденций, которые наблюдаются в банковском рынке современной России. На данном этапе развития исследуемого рынка главной задачей государства является принятие решений, позволяющих развиваться здоровой конкуренции – как в целом в отрасли, так и в некоторых ее компонентах.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

3.1. Подходы к оценке конкурентоспособности банков

В первой главе настоящей работы было выделено три уровня конкурентоспособности банков и банковской системы в условиях международной конкуренции:

- национальный уровень;
- иностранный уровень;
- зарубежный уровень.

Существенное различие понятий конкурентоспособности некоторых банков заключается в том, что они соревнуются не только с нерезидентами, но также и друг с другом. От того, на каком рынке и за каких клиентов ведется борьба тем или иным банком, определяются параметры его конкурентоспособности. Так, проявляя конкурентоспособность на одном рынке, банк может проявить обратное качество на другом рынке, так как там имеется другая специфика рынка, другие игроки. Следовательно, оценивать банковскую конкурентоспособность нужно относительно рынка. Итак, далее мы рассмотрим способы осуществления анализа национальной конкурентоспособности банков, осуществляющих свою деятельность в России.

Обычно для оценки банков используются разные рейтинги, составленные на комплексе разных показателей. Такие рейтинги банки оценивают по трем главным направлениям:

1. надежность: CAMEL(S), методика В. Кроморова;
2. финансовая устойчивость: RATE, методика Банка России;
3. кредитоспособность: рейтинги агентств Moody's, Fitch, S&P, Эксперт.

Система CAMEL(S), действующая в Соединенных Штатах Америки,

формирует рейтинг банков с позиции наличия капитала, уровня прибыльности и т.д. [23]. Методика В. Кромонава оценивает банки по шести параметрам:

- надежность;
- быстрая ликвидность;
- кросс-коэффициент;
- ликвидность;
- защищенность капитала;
- фондовая капитализация прибыли [32].

Система RATE осуществляет свою деятельность в Англии. Данная система изучает важнейшие факторы риска для банка, возникающих из-за капитала, активов, обязательств и т.д. В зависимости от итогового рейтинга, Банк Англии устанавливает «надзорный период» и выбирает инструменты надзора, применяемые в течение данного периода [23, с. 235-241]. Но самыми распространенными и публичными сегодня показателями устойчивости банка считаются кредитные рейтинги. Дадим определение этому понятию. Итак, кредитные рейтинги – это информация для инвестора о рискованности инвестиций. Для банка рейтинг влияет на капитал. Методики рейтинговых агентств обычно учитывают множество качественных и количественных показателей, чем те методики, о которых было сказано ранее. Кроме показателей ликвидности, качества активов, управленческих рисков, структуры пассивов, капитала организации, занимающиеся составлением рейтингов, акцентируют внимание на положении банка на рынке (показатели географии, доли рынка, клиентской базы, специализации). Нужно отметить, что сегодня во многих работах предпринимаются попытки расширить подходы к оценке конкурентоспособности. Многие авторы связывают банковскую конкурентоспособность с иностранными инвестициями в их уставные капиталы [24], с сетью филиалов [43]. Большое внимание уделяется вопросам конкурентоспособности услуг банков и факторам, ее

определяющим [20; 16]. В то же время исследуемое понятие оценивается с позиции цена/качество и полагается составляющей конкурентоспособности самого финансового учреждения [34].

Назовем основополагающие функции осуществления оценки конкурентоспособности:

- выявление нынешнего уровня конкурентоспособности;
- выделение главных конкурентных достоинств или недостатков;
- определение путей увеличения уровня конкурентоспособности. Таким образом, важность создания методики оценки конкурентоспособности определена задачами разумного анализа и увеличения конкурентоспособности банков.

Ранее было сказано о том, имеющиеся методики установки рейтинга не способствуют в нужной форме исполнению задач. Поэтому оценка конкурентоспособности должна соответствовать таким требованиям, как:

- принимать во внимание способность финансового учреждения учитывать потребности, поскольку они выступают не только в качестве источника прибыли, но и источником ресурсной базы. Если потребности клиента не будут удовлетворены, то это может пошатнуть устойчивость банка;
- использовать в основном публично достигаемую информацию;
- учитывать относительные показатели, среднерыночные значения, что отвечает относительной природе конкурентоспособности, дает возможность учитывать тенденции, особенности развития рынка;
- быть структурированной, что дает возможность говорить не только об уровне конкурентоспособности, но и о недостатках, конкурентных преимуществах.

Рейтинги конкурентоспособности, а также методики их составления сегодня не получили широкого применения. Подход к оценке конкурентоспособности банка, который предлагается, основан на двух

основных факторах: лояльность клиентов и финансовая стабильность. Лояльность клиентов – это приверженность к банку, наличие устойчивых связей, пользование в основном только услугами конкретного банка [40].

Данное понятие рассматривается в более широком смысле. Если опираться на утверждение, что преданность клиентов зависит от уровня обслуживания в банке, то всегда есть вероятность миграции клиентов в тот банк, который обеспечит еще большую верность, то есть она послужит привлечению новых клиентов.

Лояльность клиента – это стремление клиента удовлетворять все свои финансовые потребности через выбранный банк, а также желание рекомендовать банк своим друзьям и знакомым.

Факторы анализируют вместе с их субфакторами. Они, в свою очередь, характеризуются критериями, соответствующими им параметрами. Критерии могут рассматриваться как конкурентные преимущества общего плана, а показатели, которые раскрывают суть критериев – как конкретные конкурентные преимущества.

1. Лояльность клиентов. Неудовлетворенность клиента, в комплексе с низки уровнем доверия может вызвать катастрофические последствия. Следовательно, нужно работать над повышением лояльности клиента.

- Конкурентоспособные услуги. При выборе банка клиент оценивает его услуги по основным показателям, прежде всего, по их стоимости, по территориальной доступности, а также по разнообразию банковских услуг.

- Имидж финансового учреждения. Он может быть рациональным, а также эмоциональным мотивом с точки зрения критериев качества обслуживания, известности, надежности и прозрачности.

2. Финансовая стабильность. Описывает устойчивость банка, которая связана с его состоянием на рынке, с финансовым положением.

- Позиции на рынке. Они определяются по адекватности и

развитости региональной сети экономической важности регионов (диверсификация, географическая обстановка), по стабильности доходов, по сбалансированности активов, пассивов.

- Финансовое положение. Определяется классическими параметрами финансовой стабильности финансового учреждения: ликвидность, качество активов, прибыльность, капитал. Кроме того, оценивается параметр эффективности, который предусматривает соотношение уровня основных расходов и доходов.

Необходимо заметить, что для оценки конкурентоспособности услуг подобраны те параметры, которые напрямую влияют на клиента при получении услуг. Например, возможный клиент не станет обращаться в банк за услугой, цена которой чересчур завышена, если ее получение связано с неудобствами, или услуга – недоступна (предлагается посредником банка). Это есть «рациональные» критерии, которые напрямую воздействуют на выбор банка клиентом. Имидж банка – это показатель, связанный не только с предоставлением услуг, но воздействующий на желание клиента обращаться собственно в этот банк, даже если условия оказания услуг здесь сквернее, чем в ином финансовом учреждении.

Обычно репутация банка имеет большое значение на рынках, где есть концентрация, явно выраженные лидеры. Соображения имиджа бывают рациональные и эмоциональные. В первом случае имидж банка связан со стабильным качеством обслуживания, с надежностью. Во втором случае репутация банка уточняет статус клиента, он основан на желании клиента получать только качественное обслуживание. Качеством обслуживания называется тот параметр выбора финансового учреждения, который, в отличие от критериев конкурентоспособности услуг, клиент не может оценить объективно, пока не начнет пользоваться услугами банка. Следовательно, клиенты ожидают получать только качественное обслуживание и в известных банках, которые дорожат собственным именем.

Итак, комплекс конкурентоспособности товаров и услуг, репутации влияет не только на решение стать клиентом того или иного банка, но и быть им в течение длительного периода времени. Речь идет о формировании лояльности клиента к банку.

Основа благополучия банка – финансовая стабильность. Диверсификация призвана уменьшить зависимость банка от требований внешней среды. Если учесть неравномерное распределение уровня экономического развития регионов страны, а значит, неравномерность конкуренции, то банку нужно диверсифицировать собственные активы на соответствующих рынках – в региональном разрезе. Присутствие в региональном центре может быть намного выгоднее, чем жесткая конкуренция на базе небольшого количества городских отделений. Если говорить о структуре доходов, то вспомогательные доходы, могут существенно улучшить финансовый показатель. Но в неблагоприятных условиях при отсутствии постоянных доходов банк может стать убыточным.

Очевидно, что риски постоянно способствуют банковской деятельности. При конкуренции они могут быть весьма существенными. Главные банковские риски – риск ликвидности, ухудшение активов, финансовые потери. Банковский капитал – это важный буфер, который может абсорбировать риски. Важный фактор роста, не только посредством своих средств, банк может считать собственные активы, инвестиции в основные средства, технологии и так далее.

На рынке с несовершенной конкуренцией есть два важнейших ресурса: увеличение прибыли – способность снижать затраты, а также возможность увеличения доходов. Главные расходы банка – это затраты на обеспечение деятельности (зарплата персонала, управленческие, организационные расходы, амортизация, затраты, которые связаны с содержанием имущества). Такие затраты считаются постоянными, так как они не меняются при малейших изменениях в объемах операций банка.

Основные статьи доходов банка – комиссионные, процентные доходы, оцениваемые в чистой форме – за вычетом соответствующих расходов. Оптимизация расходов и доходов на основании масштаба деятельности банка дает возможность максимизировать прибыль до обложения налогами.

Для того чтобы иметь общую оценку конкурентоспособности, нужно последовательно оценить параметры, субфакторы, а также факторы конкурентоспособности. Не стоит забывать о связях между ними, руководствуясь

основными оценочными принципами:

- чтобы получить формализованную оценку, применяется шкала от 1 до 5 баллов, одна для всех компонентов конкурентоспособности;
- оценки конкурентоспособности, факторов, субфакторов, показателей и критериев рассчитываются последовательно – на основании друг друга;
- единая размерность шкалы поддерживается посредством взвешивания оценок компонентов низкого порядка;
- веса устанавливаются экспертным или расчетным методом;
- если компоненты примерно идентичны, то конкурентоспособность оценить трудно.

Чтобы оценить веса критериев, отобраны ответы респондентов, которые интерпретируются с позиции предложенного критерия. Выбраны ответы, которые чаще всего встречаются.

Таким образом, лояльность клиентов основывается на трех группах клиентов:

- большая компания;
- небольшой бизнес;
- средний бизнес.

Кроме того, во внимание принимаются частные клиенты. Чтобы получить оценку лояльности считается возможным использовать весовые

коэффициенты для всех категорий клиентов, которые акцентируют внимание на ее важности для создания портфеля активов банка.

Для подсчета весовых коэффициентов применяются сведения о составе годового оборота компаний, и структуре активов и пассивов банковского сектора. Эти сведения представлены в приложении 1 и приложении 2.

Критерии оценивают с помощью расчета одного или ряда показателей, с помощью конвертации полученного значения в бальную шкалу. Она объясняется так:

- 5 баллов – существенное конкурентное превосходство. По данному пункту банк лидирует среди большинства соперников (50 %);
- 4 балла – конкурентное превосходство, по которому банк показывает результаты, выше среднерыночных (30-50 %);
- 3 балла – средний уровень. По данному критерию финансовое учреждение показывает результаты на среднерыночном уровне (20-30 %);
- 2 балла – недостаток в конкуренции (10-20 %);
- 1 балл – существенный конкурентный недостаток. Банк отстает от множества конкурентов (до 10 %).

Начинается оценка конкурентоспособности банковских услуг с критериев доходности и стоимости.

Более дешевые источники фондирования для банка представляют конкурентное преимущество в процессе размещения средств, а выгодное размещение средств – дает конкурентное преимущество при привлечении средств.

Параметр удобства оценивают по численности регионов присутствия, по полноте сети и по наличию у финансового учреждения отделений за границей. Считается, что для физических лиц особое значение имеет плотность сети – количество отделений в регионе, так как они преимущественно привязаны к определенному месту проживания. Получается, что удаленность офисов банка от дома, от работы и прочих мест,

куда постоянно ходит клиент, снижает удобство пользования услугами банка. Для малого и среднего бизнеса, который постоянно должен контактировать с офисами банка, плотность сети имеет особое значение. Но также существует возможность того, что деятельность организации осуществляется в нескольких регионах или же она планирует в будущем освоить новый регион. Следовательно, присутствие банка в нескольких регионах будет конкурентным преимуществом. Крупные компании обслуживают свои международные операции, так как они выбирают банки, присутствующие на нескольких национальных рынках.

Параметр спектра услуг определяется по наличию в портфеле банка ряда дополнительных услуг, направленных на все категории клиентов, учитывая их значимость. Это могут быть денежные переводы, сейфы в банках, корпоративное финансирование, обслуживание внешнеэкономической деятельности.

Параметры оценки имиджа финансового учреждения полагаются идентичными для всех категорий клиентов, хотя и вес для них – разный.

Например, критерий качества обслуживания оценивают по отзывам клиентов, публикуемых в Интернете. Отзывы обязательно проверяют на содержательность, объективность. С помощью отзывов можно оценить качество обслуживания клиентов в целом, определить полноту предоставляемых сведений об услугах, продуктах, тарифах. Отзывы позволяют судить о частоте жалоб клиентов по поводу работы банка.

По критерию надежности банка можно оценить, как клиенты доверяют тому или иному финансовому учреждению. В случае, если физические лица предпочитают оценивать банк на основании опыта его работы на рынке, то компании, в частности крупные, ориентируются на мнение экспертов. Такие организации работают с банками, которые имеют высокий кредитный рейтинг.

Из известности банка не только складывается репутация организации, но и повышается возможность увеличения количества клиентов. При прочих равных условиях клиенты выберут тот банк, о котором они слышали, а не тот банк, который неизвестен. Учитывается качественный, количественный аспекты присутствия финансового учреждения в информационном поле, которое формируется СМИ.

Прозрачность банка – это доступность из первоисточника различных сведений о банке, которые могут быть интересными клиенту – о собственниках, о направлении работы, о результатах деятельности и так далее.

Географическая диверсификация – это соответствие региональной филиальной сети банка экономической важности региона.

В процессе географической диверсификации бизнеса, финансовое учреждение может использовать разные стратегии – от доминирования в менее важных регионах до умеренного присутствия в ряде ключевых регионов. Следовательно, присутствие банка в экономически развитых регионах, где имеется огромная конкуренция, положительно воздействует на оценку только тогда, когда банк имеет широкую сеть. Наоборот, если банк присутствует в менее развитых регионах, то такое присутствие может быть более выгодным, ведь нет необходимости разворачивать широкую сеть.

Чем больше доля основных доходов, тем выше заработок банка, тем он стабильнее. Чем выше дополнительные доходы, тем больше возможностей у банка получать дополнительную прибыль. Но тут есть опасность возникновения убытков. Следовательно, соотношение основных и дополнительных расходов на уровне 80 и 20 процентов соответственно – это оптимальное значение. Оценка структуры активов и пассивов осуществляется на основании двух параметров, которые применяет Банк России: коэффициент покрытия (показывает, насколько ссуды клиентам

обеспечиваются их средствами) и показатель зависимости от межбанковского рынка [20]. Безусловно, от уровня зависимости от межбанковских кредитов зависит состав активов и пассивов банка.

Параметр прибыльности находят по показателю рентабельности активов. Кроме того, используется уровень процентных доходов, который характеризует способность финансового посредника получать чистый доход в процентах. Эффективность банка – это его способность минимизировать издержки на обеспечение собственной работы, а также способность формировать резерв на возможные потери. Чтобы оценить этот критерий, нужно найти долю чистых доходов, которые используются на покрытие расходов по данной статье.

Оценка факторов, субфакторов и конкурентоспособности осуществляется последовательно, посредством подсчета суммы взвешенных оценок. Расчетные данные оценки конвертируют в 5-балльную шкалу.

Отметим, что типичный портрет банка, который получил определенную оценку, не может всегда и полностью отвечать действительности. Часто банк показывает высокие результаты по одному исследуемому критерию, и низкие результаты – по другому критерию. В результате это приводит к получению усредненной оценки в целом.

Вот почему при анализе конкурентоспособности нужно, прежде всего, руководствоваться оценками тех факторов, которые являются основными в конкурентоспособности финансового учреждения.

Посредством описанной методики можно определить сильные и слабые стороны групп банков-конкурентов, оценить их конкурентоспособность, а также пути ее повышения.

3.2. Перспективы развития конкуренции в российском банковском секторе

В настоящее время число коммерческих банков ежегодно подвергается сокращению. Причины таких массовых снижений самые разнообразные, однако, недееспособность вести конкурентную борьбу за место на рынке является ведущим показателем стабильности их работы.

Банковская конкуренция несет в себе весьма специфичные черты, которые главным образом отличают её от конкуренции, например, в производственной деятельности и других отраслях экономики. В настоящее время рынок банковских услуг представляет собой разделенную рыночную структуру, при которой доминирует небольшое количество продавцов, всячески поддерживаемых государством. Государство играет здесь ключевую роль, поскольку располагает возможностями в кооперировании и интеграции деятельности. Благодаря совокупности всех процессов в единое целое, можно добиться четкой согласованности действий и как результат – неплохой шанс в борьбе за лидерство кредитных организаций. Банковские услуги нельзя отнести к продукту, способному конкурировать на рынке, здесь конкуренция осуществляется скорее в переливе капитала, его объеме, который способен привлечь тот или иной банк.

Можно сделать вывод, что сегодня банки готовы нам предложить качественный продукт, где главным достоинством является высокая конкурентоспособность, достижение которой достигается по трем основным направлениям:

- экономические факторы, отражающие финансовый потенциал банка;
- кадровый потенциал, отражающий постоянность персонала;
- банковское обслуживание, отражающее качество предоставляемых услуг.

Из перечисленного выше можно сделать вывод, что любой из выявленных факторов непременно может стать главным достоинством в борьбе за конкурентные преимущества того или иного банка.

Поскольку фактор является движущей силой конкурентоспособности, то процессы, образующиеся внутри него взаимосвязаны и взаимообусловлены между собой.

Так, например, без приложенных усилий крайне сложно завоевать свое место на рынке, а для этого, соответственно, требуются достаточные финансовые возможности, квалифицированный кадровый состав, способный качественно преподнести услуги, предоставляемые банка для клиента. Однако если обратиться к истокам развития банковской конкуренции в России, то ей способствовали некоторые факторы.

Этот ход позволил крупным банкам вернуть свое доверие от населения, а также убедить их в том, что происходит дальнейшее развитие линейки банковских продуктов. Доля банковских услуг от общего числа респондентов представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Доля банковских услуг от общего числа респондентов (приводятся данные по банкам с долей пользователей более 1%)

Наименование банка	2012 год, (%)	2013 год, (%)	2014 год, (%)	2015 год, (%)	2016 год, (%)
Сбербанк России	62	76	69	74	74
ВТБ 24	10	12	12	14	13
Альфа Банк	3	2	2	3	3
Банк Москвы	3	2	2	3	3
Хоум Кредит Банк	-	-	4	4	3
Газпромбанк	2	2	2	2	3
Уралсиб	2	2	2	3	2
Райффайзенбанк	2	2	2	2	2
Русский Стандарт	3	4	4	2	2
Россельхозбанк	1	1	1	1	2
ОТП банк	1	2	1	1	1
Росбанк	2	3	2	2	1
МДМ банк	1	1	1	1	1
Ренессанс Кредит	-	-	1	1	1
БинБанк	0	1	0	0	1

СитиБанк	2	1	1	1	1
Открытие	0	0	0	0	1
Совкомбанк	0	1	0	0	1
Тинькофф КС	-	-	-	0	1
Московский кредитный Банк	0	0	1	1	1

Источник: [составлено автором на основании [55]]

Основываясь на результатах Центра стратегических исследований, представленных в таблице 3.1, можно сделать ряд выводов за июнь 2016 года. Здесь наиболее ярким лидером, который сохраняет свои позиции на долгий период времени, является Сбербанк, поскольку он более чем в два раза смог увеличить проникновение банковских услуг на рынки, а именно доля его клиентов составила 74%. Кроме того, можно отметить значительный рост в позициях банка ВТБ 24 и Альфа-банк. В дополнение к вышесказанному следует отметить, за 2015 – 2016 гг. количество клиентов у всех выше перечисленных банков, подвергшихся анализу, сократилось, на данную деятельность существенное влияние оказывают политические взаимоотношения, такого рода как санкции и кризис. С другой стороны, рынок банковских депозитов также может похвастаться одним из своих лидеров уже на протяжении целого ряда лет, которым является ПАО Сбербанк РФ. Этот банк позиционирует себя в качестве единого механизма, благодаря чему сохраняет свои позиции на рынке банковских услуг долгий промежуток времени и является лидером по вкладам населения [8].

Очень важно, чтобы рыночные участники – добросовестные, которые своей целью видят долгосрочное успешное развитие своего бизнеса в конкурентных условиях, – приняли решение о том, что Ассоциация станет площадкой диалога и между крупными и малыми банками, помогая находить баланс интересов разных игроков, а также быть эффективной площадкой взаимодействия банка и регулятора. Это должно стать позитивным фактором для развития конкуренции в банковском секторе.

В настоящее время стоит сосредоточиться на трех моментах. Первый момент – это оценка Центральным банком текущего состояния банковского

сектора и те выводы, которые можно сделать из событий последних месяцев на банковском рынке. Второй – это развитие конкуренции в банковском секторе. И третий – на фоне принятого решения о развитии Ассоциации «Россия» стоит поднять вопрос о перспективах усиления роли банковских объединений.

Основные показатели деятельности банков демонстрируют рост. За восемь месяцев 2017 года активы банковского сектора увеличились на 4,5%; кредиты экономике – на 3,5%; кредиты нефинансовым организациям – на 2,3%.

На 7,0% выросли кредиты физическим лицам. В целом можно с уверенностью говорить о восстановлении розничного кредитования при одновременной стабилизации его качества на фоне перехода банков к использованию более консервативных скоринговых моделей. И Банк России по-прежнему будет уделять повышенное внимание данному сегменту [22].

В целом надо сказать, что удалось и стабилизировать качество кредитного портфеля. При этом по корпоративным кредитам удельный вес просроченной задолженности чуть вырос (в пределах 0,1%), по розничным кредитам – чуть сократился. Изменения очень небольшие, и, скорее, можно здесь говорить о стабилизации просроченной задолженности.

Вклады населения продолжают рост и за восемь месяцев выросли на 5,0%, до почти 25 трлн рублей; более скромным – на 0,9% – был прирост депозитов и средств организаций на счетах. И характерно, что для банковского сектора доля вкладов населения в пассивах банков превысила долю корпоративного фондирования. Долгое время здесь тенденция была обратная. Продолжился рост прибыли. Прибыль за восемь месяцев в размере 997 млрд рублей уже превысила финансовый результат за 2016 год. Прибыль – это источник роста капитала.

Риски на бизнес собственников и менеджмента надо жестко ограничивать и не пытаться обманывать регулятора через запутанные схемы владения и неформальные договоренности [22].

Банковский бизнес должен быть именно банковским, а не инвестиционным. Если собственники банков хотят заниматься иным бизнесом, пусть его финансируют не из средств вкладчиков своих же банков, а это асимметричное распределение денег.

Летом у банка «ЮГРА» отозвали лицензию, а банк «Открытие» санировали.

«ЮГРА» не является системно значимым банком, а «Открытие» является. Это один из крупнейших банков в стране. «ЮГРА» практически не интегрирована в финансовую систему, ее связи с другими финансовыми институтами слабы, в то время как ситуация в «Открытии» отражается на многих банках, и не только на банках – на пенсионных фондах, страховых организациях.

Так же «ЮГРА» не обладала бизнес-моделью, которая даже при докапитализации смогла бы стать жизнеспособной. Это модель привлечения средств в основном населения и финансирования бизнес-проектов, связанных с собственником. При всех изъянах и рискованности бизнес-модели «Открытия» она может быть «вылечена», «починена» и развиваться.

Но тем не менее бизнес-просчеты в «Открытии» привели к тому, что банк не мог далее самостоятельно сохранять финансовую устойчивость. И Центральный банк был вынужден вмешаться.

В конце августа было принято решение о восстановлении финансовой устойчивости «Открытия», впервые использовался новый механизм финансового оздоровления – прямое вхождение в капитал банка Фонда консолидации банковского сектора [22].

Этот механизм позволяет решать проблемы даже в крупных банках, не создавая рисков финансовой стабильности. Сейчас можно констатировать,

что негативный эффект от санации банка «Открытие» на финансовую систему был минимальный: оттока вкладов из других банков не происходит, наблюдается небольшой рост доходности облигаций – на 100–150 базисных пунктов. Но он не имеет системных рисков, и рынок акций практически не отреагировал на это событие.

Таким образом, перерастания проблем одного банка в системную проблему удалось избежать. Но из этой истории, конечно, необходимо сделать выводы и поменять политику таким образом, чтобы в будущем минимизировать вероятность повторения подобных случаев.

Глубинной причиной проблем была слишком рисковая, базирующаяся на постоянной экспансии и крупномасштабных рискованных операциях бизнес-модель. При этом в банке не уделялось достаточно внимания управлению рисками: еще три года назад, до того, как банк стал санатором банка «ТРАСТ», его положение примерно соответствовало положению многих других крупных банков. Санация «ТРАСТА» стала серьезным, сложным проектом, но если бы это был единственный такой сложный и рисковый проект в банке, то банк, вероятно, смог бы и провести его.

Однако дальнейшая экспансия и большое количество других рисковых сделок сделали банк уязвимым к рискам и в конечном счете привели к столь серьезным проблемам, что Банк России должен был вмешаться в ситуацию.

Среди рисковых проектов находится покупка Росгосстраха, которая была практически вынужденной, ведь банк к тому времени уже был крупным кредитором этого страховщика. В своих действиях банк часто ориентировался на краткосрочные выгоды без понимания долгосрочных последствий своих действий.

В рамках работы по повышению контроля за рисками, в случаях, когда на балансе банка сконцентрирован почти полный объем той или иной ценной бумаги - создает дополнительные риски, можно требовать создания дополнительных резервов.

Многие операции банк проводил исключительно из конъюнктурных соображений, не делая полноценного анализа рисков, что, безусловно, привело к этим печальным результатам.

Новая модель санации не несет рисков огосударствления банковского сектора. Планируется достаточно быстро приводить в порядок финансовые институты, которые получают средства от Фонда консолидации банков, и при необходимости реструктурировать такие банки, в том числе объединять и выводить на рынок, не обязательно путем поиска стратегического инвестора, а и путем продажи по частям, неодномоментно или проведением IPO. Задача состоит в том, чтобы на российском рынке работали здоровые и успешные частные банки, имеющие жизнеспособную и прибыльную бизнес-модель.

До 1 ноября 2017 года все банки с активами выше 500 млрд рублей должны были сдать в Центральный банк специальную отчетность о системах управления рисками и процедурах оценки достаточности капитала. До конца 2017 года Банк России проведет полную оценку качества систем управления рисками и оценки достаточности капитала у крупнейших кредитных организаций.

Банк России оценит и качество процедур кредитных организаций, как они управляют рисками и как они планируют капитал, объем капитала, который позволил бы банкам покрывать все принятые и потенциальные риски, объем которых должен определяться с учетом стресс-тестирования.

Если будет выявлено, что объем имеющегося капитала банка недостаточен для покрытия принятых рисков или недостаточен уровень и качество процедур риск-менеджмента и в перспективе банк может столкнуться с нехваткой капитала, то для таких организаций будут устанавливаться индивидуальные повышенные требования к достаточности капитала.

Это принципиально новый для банковской системы России подход к надзорным действиям. То есть Центральный банк будет анализировать не только совершенные отдельно взятые транзакции и решения менеджмента банков, а будет комплексно оценивать качество управления рисками и внутреннего контроля в банках.

Надзорные требования будут предъявляться не постфактум (после обнаружения проверкой фактических нарушений, например, требований к резервам), а превентивно – если Центральный банк констатирует низкое качество управления рисками в кредитной организации.

Банк России может также применить и другие серьезные меры надзорного реагирования, например, ограничение и запрет на осуществление отдельных операций при нарушении кредитной организацией индивидуально установленных повышенных нормативов.

В этом году начинается надзорная работа с крупнейшими банками, у тех, у кого активы больше 500 млрд рублей, но все остальные кредитные организации будут подвергнуты такой оценке в следующем (2018) году.

Это будет продолжением работы по совершенствованию надзора и регулирования. Но есть и другая сторона проблемы – надзор не должен и не будет подменять собой менеджмент и собственников банка и не должен принимать решения по конкретным операциям и нести ответственность за них.

В этом отношении имеет смысл рассмотреть вопрос о материальных стимулах по снижению уровня принятия на себя рисков менеджерами банков, а именно, чтобы регулятор мог откладывать выплату бонусов и дивидендов в тех банках, которые испытывают проблемы, до исправления таких проблем. В конце концов, если деятельность менеджеров приводит к тому, что банк уходит с рынка или санируется с использованием государственных денег, то вряд ли работу менеджмента этого банка можно признать эффективной и достойной бонусов.

Конкурентная среда – необходимое условие эффективного функционирования и развития финансового рынка, поэтому Банк России включил конкуренцию на финансовом рынке в свои стратегические цели деятельности.

Ярко выраженным трендом является географическая концентрация головных офисов кредитных организаций даже не в городах-миллионниках, а исключительно в Москве. Доля российских банков, имеющих головные офисы в Москве, превышает 50%. Другого сопоставимого финансового центра в стране не существует – даже в Санкт-Петербурге менее 5%.

При том что в московском регионе количественные показатели конкуренции находятся на приемлемом уровне, качество конкуренции не столь высоко, как казалось бы. При большом количестве работающих банков в московском регионе реальной рыночной властью обладают лишь два игрока. Все это свидетельствует в пользу того, что даже московский рынок требует внимания и мер, направленных на улучшение конкурентной среды. Конкуренция не меряется только количеством игроков на том или ином рынке.

Одновременно существует ряд «регионов-пустынь», в основном это депрессивные регионы, где банков и банковских офисов очень мало.

Но есть, конечно, и регионы (их немного) с развитой конкурентной средой.

Можно сделать вывод, что политика очищения банковского сектора не приводит к снижению конкуренции. Вывод с рынка слабых и недобросовестных игроков приводит к тому, что увеличивается число участников рынка, которые обладают рыночной властью. Это также приводит к устранению тех бизнес-моделей, конкурировать с которыми законопослушный бизнес не в состоянии, что создает предпосылки в целом для привлечения качественного капитала в банковский сектор.

Для развития конкуренции в банковском секторе принимаются следующие меры.

Первое и очевидное - завершение процесса очищения банковской системы и повышение эффективности надзора, в том числе развитие поведенческого надзора. Поведенческий надзор – это в определенном смысле новелла в деятельности Центрального банка. Он направлен на создание условий, в которых участники финансового рынка вынуждены предоставлять потребителю исчерпывающую информацию, – именно вынуждены предоставлять исчерпывающую информацию, – о приобретаемом продукте, с одной стороны, и предлагать потребителю те продукты, которые ему действительно нужны. Не навязывать ему то, что создает риски для потребителей. Поведенческий надзор призван не только повысить удовлетворенность потребителя финансового сектора, но и помочь потребителю сделать правильный конкурентный выбор в пользу наилучшего предложения.

Второе направление – это пропорциональное регулирование банковской системы, своя ниша для игроков с разными бизнес-моделями и с разными масштабами бизнеса. Примеры отдельных регионов красноречиво говорят о том, что в эффективной конкурентной среде игроки разных типов, разных размеров находят свои рыночные ниши, и в конечном итоге улучшается в целом насыщение региональной экономики финансовыми ресурсами. Пропорциональное регулирование считается одним из ключевых факторов стимулирования и кредитования малого и среднего бизнеса. Так, для этой категории клиентов расширится доступ к финансовым ресурсам, а банковские продукты будут в большей степени адаптироваться к запросам предпринимателей, прежде всего малого и среднего бизнеса.

Стоит сказать о том, насколько банки готовы к переходу на новый тип лицензий. Переход к пропорциональному регулированию должен быть и будет достаточно плавным, и на это ориентирует закон. На 1 сентября у

двухсот двадцати двух кредитных организаций капитал составлял менее 1 млрд рублей. При этом практически у всех этих банков объем операций, не предусмотренных законом для банков с базовой лицензией, не превышает 10% активов и лишь у восьми банков на такие операции приходится более 30% активов. То есть переход к пропорциональному регулированию не будет сопряжен со сломом бизнес-моделей банков.

По экспертным оценкам, капитал основной части банков, которые могут перейти в категорию банков с базовой лицензией, находится в диапазоне 300–500 млн рублей (из числа банков с капиталом менее 1 млрд рублей таких более 60%). У 13,5% банков с капиталом менее 1 млрд рублей этот показатель превышает 700 млн рублей. Это означает, что эти банки вполне смогут избрать стратегию наращивания капитала до уровня универсальной лицензии.

Третий фактор конкуренции – цифровые технологии. Это и фактор повышения финансовой доступности, снижения издержек на обработку информации и каналы продаж, повышения удовлетворенности клиентов и выхода на новые рынки. Это тренд, который будет только нарастать, делая российский финансовый рынок все более экстерриториальным и, следовательно, конкурентным.

Рыночные преимущества будут получать прежде всего банки с развитыми технологическими платформами и бизнес-моделями, которые будут ориентированы и на использование элементов искусственного интеллекта, высокой степени роботизации в бизнес-процессах, на дистанционное обслуживание своих клиентов в режиме минимального времени отклика.

И, наоборот, «опоздавшие» в цифровой революции банки рискуют потерять клиентов и, как следствие, доход.

Четвертое направление развития конкуренции – это стандартизация продуктов, введение периодов охлаждения, чтобы клиент, потребитель мог

одуматься, развитие механизмов финансового консультирования, в том числе основанных на современных информационных технологиях, а также обеспечение финансовой доступности, когда потребители могут сопоставлять разные продукты и выбирать подходящий.

Та же важный вопрос – это конкуренция банков за размещение средств государственных компаний и государственных корпораций. С учетом того, что рейтинговая отрасль завершает свое формирование, уже в ближайшем будущем стоит перевести в практическую плоскость использование именно кредитных рейтингов как достаточного критерия при доступе к ликвидности, отказываясь от критерия размера банка.

Так же стоит рассмотреть вопрос банковских объединений в развитии финансовой индустрии. Этот вопрос тесно связан именно с развитием конкуренции на финансовом рынке. Потому что без того, чтобы рынок сформировал запрос на честную конкуренцию и активно участвовал в очищении среды от недобросовестных практик, качество конкуренции повыситься просто не сможет.

В том числе можно увидеть серьезный потенциал развития взаимоотношений между Банком России и банковскими ассоциациями:

1. Ассоциации могли бы объединять усилия участников, разных участников разного размера, для разделения издержек при достижении определенных целей, при реализации проектов, которые могут быть затратными для одного участника. Это и создание информационных баз данных, обучение персонала, маркетинг, комплаенс – «знай своего клиента» – процедуры, облачные вычисления, подготовка отчетности. И конечно, ассоциации могли бы играть в этом большую роль.

2. Оценка регуляторного воздействия инициатив Банка России в области регулирования финансового рынка. Постоянно существует контакт, все проекты документов размещаются на сайте. И как на этапе внедрения этих инициатив также нужно, чтоб была объективная оценка со стороны

банковского сообщества эффекта от реализации таких регуляторных инициатив и считаем это важным для развития и конкурентной среды, и в целом эффективности банковского регулирования и нашего взаимодействия.

3. Обобщение лучших практик, которые существуют в деятельности банков, обмен ими и рекомендации по имплементации среди своих членов. Ассоциация должна взять на себя обязательства по формированию стандартов деятельности в банковском секторе, что делают саморегулируемые организации.

Сбербанк занимает 50% рынка депозитов. Его основное конкурентное преимущество - большая филиальная сеть и имидж надежного банка, известного с советских времен, что является немаловажным фактором выбора банка для открытия депозитов такой целевой группы, как пенсионеры, которые и составляют основную группу вкладчиков [2]. Также Сбербанк традиционно обслуживает бюджетные организации, чьи сотрудники составляют существенную часть зарплатных клиентов банка.

Развитие системы страхования вкладов дало толчок заметным сдвигам в структуре российского депозитного рынка и привело к понижению уровня его концентрации.

С одной стороны, условия выплаты возмещения стимулируют граждан к разделению своих накоплений и сбережений на счетах в банках.

С другой - банки, которые контролируются государством, лишены такого важного конкурентного преимущества, как явные гарантии компенсации потерь вкладчиков за счет бюджетных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблемами оценки конкурентоспособности банков являются:

- наличие различных финансовых возможностей у банков-конкурентов;
- невозможность определить единые для всех параметры оценки конкурентоспособности;
- необходимость постоянного совершенствования банковского продукта.

Развитие банковской системы и поддержание эффективных банков возможно только в конкурентной среде [22].

Банк России вносит вклад в развитие конкуренции, реализуя меры по оздоровлению банковской системы, потому что наибольший удар конкуренции наносит ситуация, когда недобросовестные банки конкурируют с добросовестными кредитными организациями. Второе, что всегда интересовало банкиров, — это справедливая конкуренция между крупными и небольшими банками.

Начинается реформа по выделению нескольких уровней банковской системы, в том числе банков с базовой лицензией. Соответствующий закон начинает работать с 2018 года, и он позволит создать жизнеспособные бизнес-модели для небольших банков.

Отдельный вопрос — конкуренция между частными и государственными банками, в том числе за размещение средств государственного сектора. Рассматривается возможность снижения нормативов обязательных резервов для банков с базовой лицензией. Совместно с банковским сообществом будет осуществляться мониторинг того, как работает законодательство о пропорциональном регулировании, как только оно начнет реализовываться на практике в 2018 году.

Доля государства в банковской системе нарастает, и есть беспокойство, что это будет мешать развитию конкуренции.

Предметом обсуждения сейчас являются не только перспективы развития банковской системы, но и практические вопросы взаимодействия с Банком России, в том числе в проведение разъяснительной работы в рамках реализации закона о пропорциональном регулировании. Ассоциация планирует провести ряд круглых столов в регионах по вопросам регулирования деятельности банков с базовой лицензией.

Еще одно направление развития — аналитика ассоциации. Происходит

работа над созданием небольшого аналитического центра, который взаимодействует с аналитиками коммерческих банков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Международная конкуренция – процесс соревнования между банками-резидентами и иностранными банками на банковском рынке. Другими словами, международная банковская конкуренция – это соперничество иностранных и отечественных банков.

Внутренняя банковская конкуренция – это соперничество между отечественными банками.

Споры о наилучшем конкурентном положении рынка банковской системы играют важнейшую роль в исследовании банковской конкуренции.

Также понятно, что лучшая среда для банковского рынка – это среда, которая позволяет деятельность рыночной власти, но в то же время мотивирует конкурентное поведение. В таком случае, возможные издержки рыночной власти будут сбалансированы ее выгодами.

Конкурентная среда – необходимое условие эффективного функционирования и развития финансового рынка, поэтому Банк России включил конкуренцию на финансовом рынке в свои стратегические цели деятельности.

Развитие международной конкуренции способствует утрате отечественными банками выгодного положения на рынке и большого числа клиентов.

Национальная конкурентоспособность банка автоматически не приводит его к получению конкурентоспособности на международной арене. В то же время международная конкуренция открывает перед банками перспективы наращивания прибыли, роста, усиления конкурентного превосходства.

Глобализация как процесс обеспечивается посредством роста части иностранных банковских организаций. За последние годы количество кредитных учреждений с иностранным капиталом возросло на 11%. Ряд из

них вошли в двадцатку крупных банков. Положительный момент глобализации – повышение, укрепление конкуренции на отечественном банковском рынке.

При анализе конкурентоспособности нужно, прежде всего, руководствоваться оценками тех факторов, которые являются основными в конкурентоспособности финансового учреждения.

Посредством проанализированной методики можно определить сильные и слабые стороны групп банков-конкурентов, оценить их конкурентоспособность, а также пути ее повышения. Внедрение иностранного банка в национальный рынок и, как итог – увеличение конкуренции можно определить по следующим критериям:

- модель образования бизнеса;
- состав клиентской базы;
- объем предоставляемых услуг;
- ассортимент предоставляемых услуг;
- модель финансирования.

Вступление иностранных банков на отечественный рынок осуществлялся в четыре этапа:

- дореволюционный;
- советский;
- постперестроечный;
- современный.

Во время либерализации рынка может возникнуть увеличение авторитета иностранных банков. Поэтому важно сформулировать разумные методы осуществления конкурентной борьбы. Также важно применять меры для стабилизации конкурентоспособности банков в России.

В выпускной квалификационной работе доказана важность учета фактора финансовой стабильности при осуществлении анализа конкурентоспособности. Стоит отметить, что стоит учитывать также

лояльность клиентов. В работе раскрыто понятие «лояльность». Итак, лояльность – это преданность клиента банку, а также способность банка увеличивать клиентскую базу, создавая привлекательные условия предоставления банковских услуг.

Лояльность клиентов зависит от конкурентоспособности представленных банком услуг и репутации банка.

Финансовая стабильность банка зависит от его рыночного положения и финансовых показателей его работы.

Классификация факторов, критериев и показателей дала возможность сформулировать способы проведения анализа конкурентоспособности банков. Полученные результаты демонстрируют возможность системно значимых банков устанавливать собственные цены и экономить на масштабе.

Научная новизна данной работы заключается в следующем:

1. представлена графически классификация банковской конкуренции;
2. систематизированы факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на развитие банковской конкуренции, обусловленной присутствием иностранных банков в российской банковской системе;
3. на основе результатов анализа, выявлены основные характеристики среды банковского сектора России.

В результате вывода с рынка банковских услуг неустойчивых организаций, нарушающих требования законодательства и нормативных актов Банка России, в 2016 году число действующих кредитных организаций снизилось на 110, до 623. Крупные многофилиальные банки в 2016 году продолжали оптимизацию своих внутренних структурных подразделений, общее количество которых уменьшилось на 3021 единицу (на 8,1%) и на 01.01.2017 составило 34 200 (на 01.01.2016 – 37 221). При этом количество дополнительных офисов уменьшилось с 21 836 до 19 776, операционных касс вне кассового узла – с 5696 до 4995, операционных офисов – с 7609 до 7230. Одновременно выросло количество кредитно-кассовых офисов – с 1853 до 1943, передвижных пунктов кассовых операций – с 227 до 256. В результате

указанных изменений количество внутренних структурных подразделений, приходящихся на 100 тыс. населения, уменьшилось с 25,4 на конец 2015 года до 23,3 на конец 2016 года.

Так же можно сказать, что перспективами развития конкуренции является совершенствование продуктов и их разнообразие на рынке. Рассматривается возможность снижения нормативов обязательных резервов для банков с базовой лицензией. Совместно с банковским сообществом будет осуществляться мониторинг того, как работает законодательство о пропорциональном регулировании, как только оно начнет реализовываться на практике в 2018 году.

Еще одно направление развития — аналитика ассоциации. Происходит работа над созданием небольшого аналитического центра, который взаимодействует с аналитиками коммерческих банков.

Выпускная квалификационная работа, безусловно, обладает практической значимостью. Так, рассмотренные в ней положения вполне могут использовать: надзорные органы для осуществления контроля за развитием конкурентоспособности национальных банков, благодаря чему данные органы смогут сформулировать методы, способствующие увеличению уровня конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело: учеб. для студ. вузов// Г. Н. Белоглазова. – 1-е изд. - М.: Инфа- М, 2012. – 25 с.
2. Вешкин, Ю. Г., Авагян Г. Л. Банковские системы зарубежных стран. // Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. -1-е изд. - М. .: Инфа- М, 2014. – 25 с.
3. Воронов, А. А. Конкуренция и конкурентоспособность: количественные методы оценки //А.А. Воронов. – М.: Эксмо: МИРБИС, 2015. – 163 с.
4. Гимади, И. Э., Луговцов Р. Ю. Влияние прямых зарубежных инвестиций в российский банковский сектор на его конкурентоспособность// И.Э. Гимади, Р.Ю. Луговцов. - Екатеринбург: Изд-во Институт экономики УрО РАН, 2015. - 47 с.
5. Годовой отчет Банка России: Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа <http://www.cbr.ru/publ/> (дата обращения: 10.08.2017);
6. Головинский, В. Н. Стратегии конкурентоспособности иностранных банков в России // В.Н. Головинский. М.: РАКО, 2014. – 424 с.
7. Голодова, Ж. Г. Проблемы и перспективы развития отдельных групп коммерческих банков России // Ж.Г. Голодова. – 1 изд. - М.: Инфра-М, 2014. – 14 с.
8. Дробышевский, С. М. Анализ конкуренции в российском банковском секторе//С.М. Дробышевский. - М.: Инфра-М, 2014. - 121 с.
9. Журавлев, М.В. Исследование опыта проведения инновационной политики региональным коммерческим банком // М.В. Журавлев. -М.: РАКО, 2015. – 46 с.
10. Зражевский, В. В. Теоретические и методологические основы обеспечения конкурентоспособности банковской системы России. // В.В. Зражевский. – М.: РАКО, 2014. - 424 с.
11. Исаева, Е. А. Стратегический менеджмент в

финансово-кредитных организациях. // Е.А. Исаева. - М.: КноРус, 2015, - 176 с.

12. Карминский, А.М. Модели банковских рейтингов агентства Moody's. (Банковские рейтинги финансовой устойчивости) // А.М. Карминский. -М., 2016. 3 с.

13. Коган, А. М. Макрорегулирование высокоразвитого рынка: «невидимая рука», конкуренция, потребности системы// А.М. Коган. - М.: Маркет ДС, 2014. - 144 с.

14. Кокорев, В. И., Таран, В. А., Щегорцов, В. А. Конкуренция: слагаемые факторы конкурентоспособности и успеха// В.И. Кокорев, В.А. Таран, В.А. Щегорцов. - Минск, 2014. - 323 с.

15. Конюховский, П. В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности// П.В. Конюховский. -СПб.: Питер, 2009. - 219 с.

16. Лаврушин, О. И. Банковский менеджмент: учеб. для студ. вузов// О. И. Лаврушин. - М.: Маркет ДС, 2010. - 560 с.

17. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки: учеб. для студ. вузов// О.И. Лаврушин. – 8-е изд. - М.: КноРус, 2014. - 558 с.

18. Лобов, А.В. Исследование и анализ отраслевого рынка банковских услуг [Электронный ресурс]// А.В. Лобов – М.: Директ-Медиа. - 2016 – 3 с. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru> (дата обращения 01.09.2017)

19. Магомедов, Г. И. Конкуренция и конкурентные отношения на региональном рынке банковских услуг// Г.И. Магомедов. М.: КноРус, 2013. – 133 с.

20. Мирошниченко, О. С. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие для вузов//О.С. Мирошниченко. Тюмень: ТюмГУ, 2007. – 404 с.

21. Моисеев, С. Р. Анализ эффективности российских банков// С.Р. Моисеев. – М.: Маркет ДС, 2015. -126 с.

22. Набиуллина, Э. С. Банковская конкуренция [Электронный ресурс]//Э.С. Набиуллина/ банки.ру - Режим доступа: banki.ru/news/lenta/?id (дата обращения 10.12.2017)

23. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02 декабря 1990 года №395-1 (ред. от 26.07.2017)

24. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 года №135-ФЗ (ред. от 29.07.2017). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 30.07.2017)

25. О Концепции долгосрочного социально- экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р (ред. от 10.02.2017)

26. О кредитных историях: Федеральный закон от 30 декабря 2004 года №218-ФЗ (ред. от 03.07.2016). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 30.07.2017)

27. О порядке раскрытия в официальном представительстве Банка России в сети Интернет информации о лицах, оказывающих существенное (прямое или косвенное) влияние на решения, принимаемые органами управления банков - участников системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 27 октября 2009 года №345-П. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 23.06.2017)

28. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23 декабря 2003 года №177-ФЗ (ред. от 29.07.2017).

29. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10 июля 2002 года №86-ФЗ (ред. от 30.09.2017). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 02.10.2017).

30. Об особенностях регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями: Положение Центрального банка Российской Федерации от 23 апреля 1997 года №437 (ред. от 17.05.2012).

31. Об установлении величин активов кредитных организаций в целях осуществления антимонопольного контроля: Постановление правительства Российской Федерации от 30 мая 2007 года №335(ред. от 01.06.2010).

32. Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе: Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 года №331 (ред. от 01.01.2017).

33. Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: Приказ Федеральной антимонопольной службы от 28 апреля 2010 года № 220.

34. Об утверждении условий признания доминирующим положения кредитной организации и правил установления доминирующего положения кредитной организации: Постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 2007 года № 409.

35. Овчинников, В. В. Глобальная конкуренция//В.В. Овчинников. - 2007. – С. 357.

36. Петров, М. А. Развитие конкуренции в банковском секторе экономики// М.А. Петров. - Саратов: Саратовский. гос. соц.-экон. ун-т, 2014. - 257 с.

37. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов//М. Портер. -3-е изд. - М: Альпина Бизнес Букс, 2015. - 452 с.

38. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость//М. Портер. - 2-е изд. -М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. - 714 с.

39. Портер, М. Международная конкуренция конкурентные преимущества стран. // М. Портер. - М: Альпина бизнес букс, 2014. - 895 с.

40. Разумов, В.В. Конкуренция в банковском секторе России// В.В. Разумов. – М.: МАКС Пресс, 2008. - 55 с.
41. Рубин, Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции// Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет ДС, 2007. - 603 с.
42. Рубин, Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе// Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет ДС, 2006. - 461 с.
43. Рыбин, Е. В. Пути повышения конкурентоспособности российских банков// Е.В. Рыбин. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 206 с.
44. Самойлов, Г. О., Баталов, А. Г. Банковская конкуренция// Г.О. Самойлов, Г.Г. Баталов. – М.: Экзамен, 2002. - 255 с.
45. Самсонов, Н. Ф. Финансы, денежное обращение и кредит// Н.Ф. Самсонов. – М.: ИНФРА-М, 2002. - 301 с.
46. Сапир, Е. В., Верещагин, А. А. Конкуренция в условиях современной олигополии// Е.В. Сапир, А.А. Верещагин. – М.: ЦСО, 2010. - 127 с.
47. Севрук, В.Т. Банковский маркетинг// В.Т. Севрук. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 126 с.
48. Спицын, И. О., Спицын, Я. О. Маркетинг в банке.// И.О. Спицын, Я.О. Спицын. - Тернополь: Тарнекс, 2005. – 26 с.
49. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 года № 2043-р;
50. Тавасиев, А. М. Конкуренция в банковском секторе России//А.М. Тавасиев. – М.: ЮНИТИ, 2001. - 303 с.
51. Таран, В. А. Маркетинг и конкуренция. Путь интеграции в мировую экономику// В.А. Таран. - Н. Новгород: Волго-Вят. кн. изд-во, 2008. - 178 с.
52. Frost, S.M. The bank analyst's handbook: money, risk, and conjuring tricks.//S.M. Frost. - Chichester, England: John Wiley and Sons, 2004. 574 - с.

53. Jones, G. Banks as multinationals// G/ Jones. NY: Taylor & Francis, 2009. - 328 c.
54. Jones, G. Multinational and international banking// G/ Jones/ Northampton, MA: E. Elgar, 2008. - 610 c.
55. Mullineux, A.W., Murinde, V. Handbook of international banking// A/ W/ Mulineux, V/ Murinde. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2015. - 830 c.
56. Park, Y.S., Zwick, J. International banking in theory and practice// Y.S. Park, J. Zwick. Reading, MA: Addison-Wesley, 2000. - 200 c.
57. Skinner, C. The future of banking in a globalised world// C. Skinner. Chichester, England: John Wiley & Sons, 2012. – 3 c.
58. Tirole, J. The theory of industrial organization// J. Tirole. Cambridge, MA: MIT Press, 2013. – 508 c.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Расчет весов категорий клиентов

Категория клиентов (по балансу банка)	Среднегодовая доля		Сумма долей	Вес категории норм.	Категория клиентов	Доля в совокупном годовом обороте	Вес категории	Вес категории округл.
	активах	пассивах						
1	2	3	4=1+2	5=4/сумм.	6	7	8=5*7	9
Организации	43,34%	30,61%	73,95%	66,23%	Крупные компании	70,20%	46,49%	45%
					Средние и малые компании	29,80%	19,74%	20%
Физические лица	11,73%	25,97%	37,70%	33,77%	Физические лица	100%	33,77%	35%
Сумма	55,07%	56,58%	111,65%	100,00%		200%	100%	100%

Источник: [составлено автором на основании: [37,57]]

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Веса критериев, субфакторов и факторов в структуре оценки
конкурентоспособности банка

	Фактор	Вес фактора	Субфактор	Критерий	Вес критерия			
					Крупные компании	Средние и малые компании	Физические лица	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКА	I Лояльность клиентов	50%	1 Конкурентоспособность услуг	1.1 Цена услуг	26,75%	61%	67%	
				1.2 Удобство	35,5%	15%	27%	
				1.3 Спектр услуг	38,5%	24%	6%	
			2 Имидж банка	50%	2.1 Качество обслуживания	27%	27%	30%
					2.2 Надежность	28%	18%	40%
					2.3 Известность	25%	15%	15%
					2.4 Прозрачность	20%	5%	0%
	II Устойчивость	50%	3 Рыночные позиции	3.1 Географическая диверсификация	40%			
				3.2 Структура доходов	30%			
				3.3 Структура активов и пассивов	30%			
			4 Финансовые показатели	50%	4.1 Качество активов	20%		
					4.2 Ликвидность	20%		
					4.3 Капитал	20%		
					4.4 Прибыльность	20%		
					4.5 Эффективность	20%		

Источник: [составлено автором на основании: [37,57]]