КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Шевченко Е.А.,
соискатель УрО РАН

Глобализация финансового пространства, интенсивное развитие коммуникационных и информационных технологий, обусловившие снятие ограничений на свободное перемещение капитала в экономике, усиление конкурентной борьбы на финансовых рынках повышают значимость обоснования инструментов, способных формировать и поддерживать конкурентные преимущества коммерческих банков на высококонцентрированных и динамично растущих рынках.

При этом поиск экономических инструментов, технологий и направлений повышения конкурентоспособности становится актуален как для коммерческих банков с государственным, так и с частным участием в капитале банка. Это обусловлено наличием ряда тенденций в современной банковской сфере России, среди которых наиболее важными представляются следующие.

Во-первых, развивающийся российский рынок банковских услуг, обеспечивающий достаточно высокий уровень маржи по сравнению с рынками развитых стран, является весьма привлекательным для иностранных финансовых структур, приход которых на финансовые рынки России приводит к повышению концентрации рынка и, как следствие, к увеличению конкурентного давления. Данный факт усугубляется тем, что на сегодняшний день российские коммерческие банки в связи с рядом факторов являются менее конкурентоспособными по сравнению с зарубежными участниками финансовой сферы.

Во-вторых, сформировавшиеся в последние годы тенденции роста российской экономики и развития её реального сектора привели к снижению доходности спекулятивных инструментов, традиционно служивших основным источником прибыли для банков, что, в свою очередь, обусловило значительное обострение конкурентной борьбы за ресурсную и клиентскую базу, способствовало агрессивной региональной экспансии филиальных сетей коммерческих банков.

В-третьих, в период реформирования российской экономики произошло существенное изменение системы ценностей потребителей банковских услуг, смещение акцента с ценовых характеристик продукта на сервисные (комфорт, скорость и качество), что повышает значимость разработки и реализации современных технологий удовлетворения спроса клиентов с учетом данных императивов.

В-четвертых, в сложившихся условиях важным моментом представляется выявление перспектив сохранения российскими банками стратегических конкурентных преимуществ на национальном финансовом рынке, несмотря на усиление присутствия зарубежных компаний. Это требует изучения страновых особенностей становления рынка банковских услуг, выявления основных тенденций развития, адаптации наиболее эффективных и рациональных подходов, применяемых в зарубежной банковской практике, к российским условиям, выработки модели формирования, удержания, наращивания и реализации наиболее востребованных конкурентных преимуществ финансовых структур, обоснования комплекса технологий повышения эффективности работы с клиентами в условиях конкуренции.

И, наконец, в-пятых, проявления и последствия существующего международного финансового кризиса явственно отражают значимость государственной финансовой системы, конкурентоспособность и устойчивость ее в целом и отдельных ее компонентов – финансовых институтов.

Указанные тенденции на российском рынке банковских услуг усиливают значимость разработки и реализации эффективных технологий повышения конкурентоспособности коммерческих банков, поиска путей формирования, удержания, наращивания и реализации конкурентных преимуществ финансовых структур.

Для достижения поставленной цели нами был разработан алгоритм формирования конкурентных преимуществ коммерческих банков (рис.). Основой для создания данной модели служит в первую очередь поэтапный, комплексный анализ потенциальных возможностей финансовых структур. При поэтапной оценке упор делается на главные критерии, которые определяют способность организации решать поставленные на каждом из этапов задачи. Информационное обеспечение расчетов основывается на действующей статистической и бухгалтерской отчетности Госкомстата, Банка России, а также данных специально проводимых исследований. При комплексной форме оценки потенциала исследуются все его составляющие.

На первом этапе исследования целесообразно рассмотреть цель существования банка, его позиционирование на рынке банковских услуг, что позволит определить ценностные цепи или ключевые факторы конкурентной борьбы. Стратегический анализ позволяет определить следующие аспекты:

1. направленность банковского бизнеса, основные цели и задачи его развития;
2. объективная оценка позиции банка на рынке с точки зрения существующих «политических» возможностей банка;
3. планируемые пути достижения поставленных целей.

Второй этап - анализ ситуации на внешнем и внутреннем рынках включает в себя анализ макроэкономической среды, а также внутренней ситуации в стране в экономической, политической, социальной, институциональной, технологической и экологической ее сферах, рынке СМИ и уровне конкуренции на финансовом рынке. Данный анализ осуществляется на основе экспертных оценок путем выявления текущих тенденций, их значимости и возможного влияния как на рынок финансовых услуг в целом, так и на деятельность коммерческого банка в частности. Представленный анализ должен служить основой прогнозирования дальнейшего развития тех или иных тенденций, выявления возможностей и перспектив их влияния на формирование конкурентных преимуществ коммерческого банка.

Третий этап представляет собой оценку конкурентного потенциала коммерческого банка, а именно организационно-управленческого, финансово-экономического, кадрового, научно-технического, технологического и инновационного потенциалов, характеризующую возможность банка наращивать свою конкурентоспособность, укрепляя позиции технологического лидирования на рынке.

Результатом третьего этапа является оценка конкурентного потенциала банка, определение возможностей и перспектив его наращивания. Далее на базе

полученной информации производится анализ существующих конкурентных преимуществ коммерческого банка, влияния внутренних и внешних факторов на изменение данных параметров с учетом существующего конкурентного потенциала финансовой организации в краткосрочный и среднесрочный периоды времени, а также возможности формирования новых преимуществ банка (четвертый этап алгоритма формирования конкурентных преимуществ коммерческого банка). При этом ценность каждого конкурентного преимущества в рамках отдельного коммерческого банка определяется экспертным путем.

В каждый момент времени ценность данного показателя может варьироваться для конечного пользователя и определяться как существующей экономической ситуацией, так и индивидуальными его потребностями. Необходимо заметить, что на сегодняшний день российская банковская система не обладает должной прочностью, устойчивостью и масштабностью бизнеса, в связи с чем наблюдается повышенное влияние на деятельность коммерческих банков как внешних и внутренних параметров, так и слухов в среде индивидуальных потребителей услуг. Следствием чего выступает повышенная заинтересованность акционеров, TOP-менеджеров в постоянном мониторинге общей и внутренней ситуации на финансовом рынке с целью оперативного изменения весовых категорий конкурентных преимуществ банка, краткосрочной стратегии и направленности деятельности организации.

Вследствие этого на пятом этапе происходит синтез и качественная оценка полученных данных по следующим направлениям:

- текущее состояние коммерческого банка, имеющиеся ресурсы и возможности, в т.ч. конкурентные преимущества банка;
- текущее состояние внешней среды (международной и внутристрановой), основные тенденции среднесрочной и долгосрочной перспектив, влияние данных тенденций на деятельность коммерческих банков;
- выявление наиболее важных аспектов деятельности коммерческого банка, ключевых конкурентных преимуществ.

Следующим этапом реализации представленного выше алгоритма является определение и внедрение основных тактик формирования, удержания и наращивания конкурентных преимуществ в рамках существующей стратегии банка с учетом существующего конкурентного потенциала.

Завершающим этапом данного анализа выступает реализация стратегии банка, внедрение полученных результатов в фактическую деятельность банка на рынке финансовых услуг.

При этом необходимо отметить, что стратегия развития и функционирования банка, а, следовательно, стратегия реализации конкурентных преимуществ на разных этапах жизни общества может носить различный характер: от «выживания в сложных условиях хозяйствования» до «внедрения новых технологий, развития и завоевания рынка».

Особенно явственно данная тенденция прослеживается в переломные моменты развития российского финансового рынка. Кризис 1998 г. выявил хрупкость российской банковской системы, низкую капитализацию коммерческих банков, слабость анализа внешней и внутренней среды и их влияния на деятель-

ность банков, недостаточную подготовленность руководства финансовых структур к принятию решений в кризисный период функционирования банков.

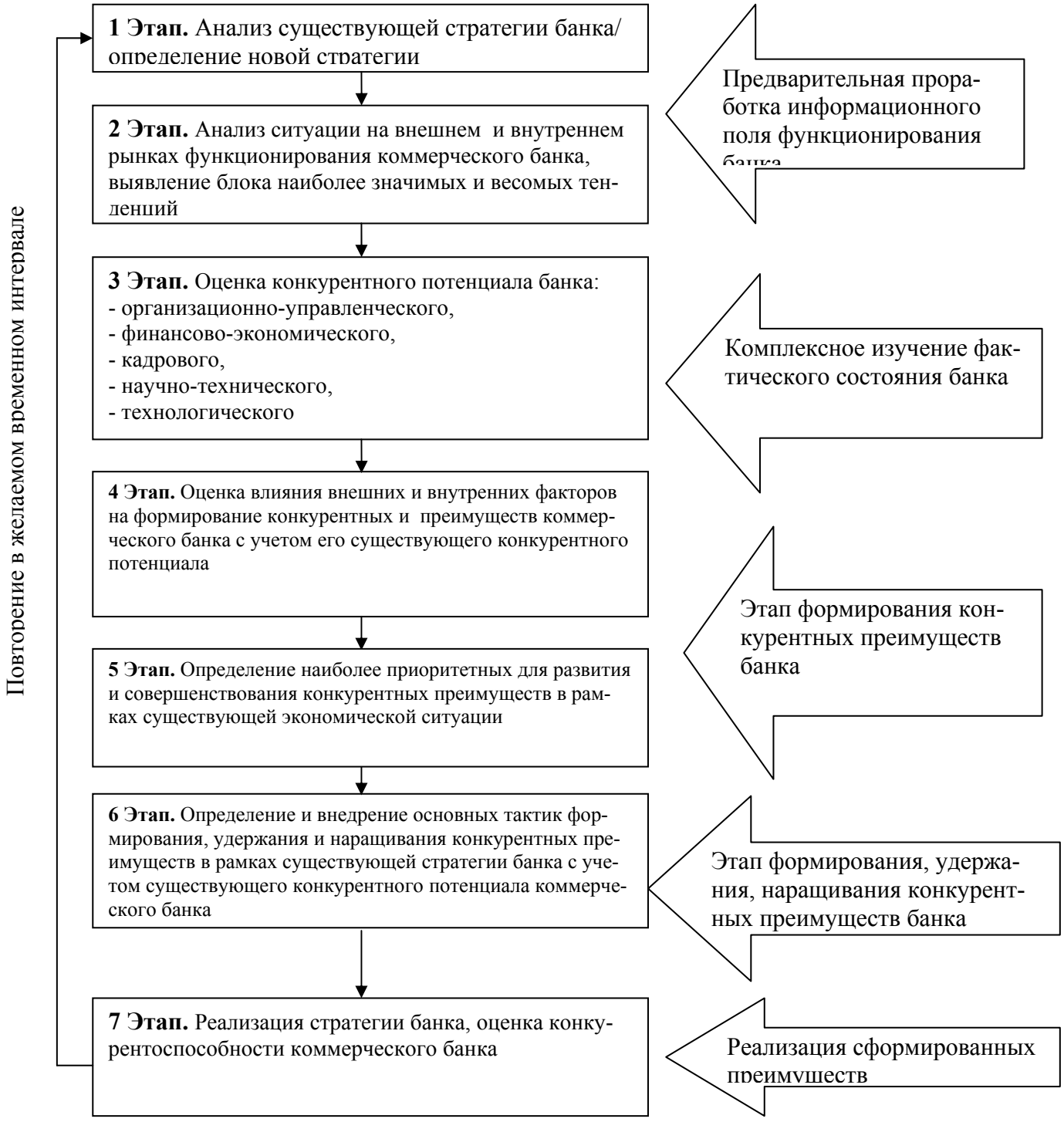


Рис. Алгоритм формирования конкурентных преимуществ коммерческого банка.

Последующий «кризис доверия» 2004г., а также мировой финансовый кризис текущего времени свидетельствуют о сохранении нерешенных проблем.