

МЕЖБАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ**Киндыч Евгения Юрьевна**

магистрант, ОЧУВО Московский Инновационный университет, РФ, г. Москва

Зубова Ольга Геннадьевна

научный руководитель, д-р. экон. наук, доцент ОЧУВО Московский Инновационный университет, РФ, г. Москва

Аннотация. В статье анализируются качественные изменения на рынке банковских услуг и возрастание межбанковской конкуренции, условия постановки диагноза конкурентной среды и разработки комплекса маркетинговых мероприятий, а также основные характеристики, оценку которых по отношению к своей деятельности следует анализировать коммерческому банку для выяснения своей конкурентной позиции со стороны клиентов.

Abstract. The article analyzes the qualitative changes in the banking services market and the increase in interbank competition, the conditions for diagnosing the concrete environment and developing a set of marketing measures, as well as the main characteristics, the assessment of which in relation to its activities should be analyzed by a commercial bank to determine its competitive position from customers.

Ключевые слова: конкуренция, диагноз, бэк офис, конкурентноспособность, межбанковский, антиконкурентный.

Keywords: competition, diagnosis, back office, competitiveness, interbank, anticompetitive.

Показателем развития экономики в стране является развитая конкурентоспособная финансово-кредитная система. Как правило, основой этой системы являются финансовые институты, перераспределяющие финансовые потоки. К ним относится коммерческий банк. Главной целью работы каждого банка является стремление к постоянному увеличению клиентской базы через расширение продажи банковских услуг и в результате – получение большей прибыли. Современное развитие и функционирование финансового рынка стимулирует пересмотр деятельности коммерческих банков, основой которой становится создание его конкурентных преимуществ. Складывается ситуация, когда банкам становится все труднее удерживать лидирующие позиции в условиях повышения требований к ведению банковской деятельности. Что же такое межбанковская конкуренция, в чем заключается ее значение?

Межбанковская конкуренция – это достаточно динамичный процесс, который обеспечивает устойчивое положение банка на рынке банковских услуг. Наличие такой конкуренции, как правило, приводит к расширению предоставляемых услуг, регулирует на них цены до уровня, приемлемого клиентам, а так же стимулирует к переходу на еще более эффективные способы предоставления банковских услуг. В целом можно сказать, что конкуренция представляет собой процесс соперничества коммерческих банков за своего клиента [2, с. 620].

Выделяют основные признаки конкуренции:

- возможность варианта выбора для банка и клиентов,
- наличие конкуренции между банками, с одной стороны, и клиентами между собой с другой за использование инструментов рыночной политики.

В банковской сфере банки конкурируют между собой за право использовать более выгодные условия реализации своих услуг, а клиенты – за право пользоваться этими услугами. Эти два вида конкуренции существуют одновременно и находятся во взаимодействии. К примеру, при низком уровне межбанковской конкуренции преобладает конкуренция клиентов и наоборот. Дело в том, что разные коммерческие банки предоставляют примерно одинаковые услуги. Отсюда возникает борьба за привлечение клиентов – конкуренция [5, с. 87].

Выделяют ценовую и неценовую конкуренцию. В рамках ценовой конкуренции предусматривается снижение тарифа на обслуживание клиента (снижения процента по кредиту, а так же комиссии за банковские операции, повышение процента по депозитам и др. [2, с. 83]. Эти методы банк применяет обычно на начальном этапе работы при поиске клиента. Для банка такие методы не совсем выгодны, так как происходит уменьшение дохода банка. Неценовую конкуренцию характеризует, во-первых, расширение предоставляемых услуг и, во-вторых, улучшение качеств уже имеющихся.

В зависимости от уровня монополизации в банковской сфере существует совершенная и несовершенная конкуренция. Банковская деятельность без ограничений, в которой функционирует большое количество крупных и мелких банков, предлагающих сходные услуги и конкурирующих исключительно за счет уровня цен, считается конкуренцией совершенной. Однако такая конкуренция существует, в основном, теоретически. Современное состояние рынка не может обеспечить развитие совершенной конкуренции, поскольку разные банки, мелкие и крупные, характеризуются разным количеством капитала и разными резервами. Отсюда - их жесткая конкуренция. При несовершенной конкуренции один или несколько крупных банков занимают большую долю рынка и, по сути, находятся вне конкуренции. Эта ситуация дает значительные возможности и преимущества банкам, в т.ч. диктовать свои условия по оказанию услуг [6, с. 208]. Примером таких банков являются ВТБ, Сбербанк России. Источниками конкурентного преимущества могут быть также определенное уникальное географическое положение, особые отношения банка с поставщиками или вендорами, ограничительное использование прав интеллектуальной собственности и пр. Эти факторы способствуют победе коммерческого банка в конкурентной борьбе, при этом отрицательно влияя на других финансовые организации. Эта ситуация является нарушением принципов конкуренции, хотя действия такого банка и не противоречат законодательству. Получается, что нарушение правил каких-то участников приводит к созданию риска для других участников процесса и в итоге к получению конкурентного преимущества, хотя и необоснованного в данном случае.

Поэтому, развитие конкуренции формирует на финансовом рынке среду, в которой потребители могут влиять своим выбором на конъюнктуру рынка, а банки выигрывают конкурентную борьбу, предоставляя лучшие предложения (а не через ограничение своих конкурентов любыми способами).

Внимание потребителя должно являться основным предметом конкурентного соперничества между коммерческими банками, поскольку компании в рыночной среде необходимы финансовые ресурсы, которые предоставляет им клиент. Однако платежеспособный спрос ограничен, поэтому банкам необходимо соревноваться по ряду параметров, чтобы привлечь и удержать клиентов, которые своим выбором влияют на характер и качество предложенных услуг и тем самым становятся движущей силой конкуренции. Источниками конкурентного преимущества являются операционная эффективность, лучшие потребительские свойства продукта и лучший клиентский сервис [4, с. 32].

Какие же банки являются наиболее привлекательными и от каких факторов зависит конкурентоспособность коммерческого банка? Безусловно, основным показателем доверия населения к банкам являются вклады клиентов - физических лиц. Компания ProfiOnlineResearch провела исследование «Мониторинг розничного рынка. Банки». На вопрос о влиянии на выбор клиента конкретного банка и его конкурентоспособности опрошенными были отмечены следующие факторы, которые распределены по степени

важности:

- разнообразие услуг банка, которые он предоставляет своим клиентам (67%),
- рекомендации друзей и знакомых клиента (61%);
- наличие большого количества банкоматов (48%),
- наличие интернет-банкинга (47%),
- отсутствие очередей в отделениях (39%).

Незначительное количество опрошенных (5%) посчитали, что на выбор услуг банка оказывает влияние реклама.

В современных условиях для усиления конкурентных преимуществ коммерческие банки на рынке розничных услуг создают филиалы, расширяют спектр предоставляемых услуг, например, факторинг, трастовые операции, услуги по управлению денежной наличностью, дисконтные брокерские услуги, инвестиционные банковские услуги (андеррайтинг).

Таким образом, конкуренция является важным фактором и движущей силой развития финансового рынка. Работа коммерческих банков становится эффективнее, внедряются инновационные технологии и как следствие это влияет на улучшение обслуживания клиентов. Высокая конкуренция наблюдается сейчас на различных рынках кредитования: автомобильном, ипотечном. В практику все больше входят различные программы кредитования, ориентированные на упрощенные процедуры выдачи кредитов (экспресс-кредиты, развитие схем trade-in). По исследованиям ЦБ РФ самыми перспективными финансовыми технологиями является развитие Big Data и анализ данных, мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация, биометрия, онлайнплатежи, методы финансирования - p2p -кредитование (займы от физических лиц физическим лицам с помощью онлайн-платформ), краудфандинг, а также управление капиталом: робоэдвайзинг (автоматизированные платформы финансового сервиса), программы по финансовому планированию, алгоритмическая торговля, социальный трейдинг [2, с. 83].

Потенциал банковского сектора далеко не исчерпан. На сегодняшний день сформированы основные направления его перспективного развития:

- обеспечение конкурентных условий рыночных отношений,
- расширение банковского рынка и увеличение притока инвестиций,
- эмиссия государственных ценных бумаг,
- уменьшение норм обязательных резервов для коммерческих банков.

Важно помнить, что межбанковская конкуренция может работать на благо рынка, а может приносить вред. Немало существует примеров, когда конкуренция приводит к «ценовым войнам» или ведет к рискованным операциям с целью сохранения прибыли. Но правильно организованная конкуренция ведет к повышению конкурентности рынка, и как следствие, к улучшению качества услуг и их разнообразию, снижению издержек и соответственно цен. Конкуренция увеличивает производительность труда, повышает экономический рост. Одновременно она является тормозом для деятельности недобросовестных или слабых коммерческих банков.

Банки распоряжаются не собственными средствами, а средствами клиентов. Потеря их сбережений может иметь серьезные последствия для клиентов банка. Для самого же коммерческого банка утрата средств клиента может привести к сворачиванию бизнеса и банкротству. Поэтому на финансовом рынке существуют требования к собственным средствам и резервам коммерческих банков, образованию и квалификации его персонала.

Существуют факторы, определяющие конкурентноспособность коммерческого банка:

1. финансовые: финансовый менеджмент, надежность положения и эффективность деятельности.
2. персонал банка: квалификация и опыт работников, честность и внимательность персонала.
3. услуги банка: качество предоставляемых услуг, широкий диапазон услуг,

территориальная доступность филиалов.

Указанные факторы между собой взаимосвязаны. К примеру, нельзя иметь твердые позиции и стабильные доходы на финансовом рынке, не имея квалифицированного персонала. С другой стороны, не имея финансового обеспечения сложно найти квалифицированный персонал и, как следствие, обеспечить высокое качество управленческих решений.

Рынок банковских услуг в условиях современных рыночных отношений с каждым годом пополняется и обновляется, претерпевает значительные изменения.

Коммерческие банки выполняют разные функции, множество операций, сотрудничают друг с другом и другими субъектами экономики. В их работе есть множество рисков, которые могут повлиять на нормальную работоспособность банков, довести их до банкротства и нанести ущерб клиентам и собственникам банка. Часто такие риски являются противоположной стороной развития инновационных технологий. Во избежание подобных ситуаций, в настоящее время банки все более тщательно стали анализировать свою работу и осуществлять оценку различных рисков. С другой стороны, клиенты банков тоже стали более ответственно и грамотно относиться к выбору банка, с которым им предстоит работать.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что банковская система является одной из важнейших и неотъемлемых структур современного финансового рынка. В современных условиях повышение конкурентоспособности коммерческих банков имеет первостепенное значение для эффективной организации банковского обслуживания и тем самым предопределяет успешное функционирование экономики и государства в целом.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019) // Собрание законодательства РФ, 31.07.2006, N 31 (1 ч.), ст. 3434
2. Агапова М.А. Управление конкурентными преимуществами предприятия / М.А. Агапова // Карельский научный журнал. – 2017. – Т. 6. – № 3 (20). – С. 81-84
3. Войтоловский Н. В. Экономический анализ : учебник для академического бакалавриата / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова ; под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 620 с
4. Дариенко О.Л. Повышение конкурентоспособности в системе оценки конкурентных преимуществ и стимулирования / О.Л. Дариенко // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2017. – Т. 10. – № 4-4 (6). – С. 28-36
5. Демченко С.К. Социально – экономическая система страны и проблемы ее эффективности / С.К. Демченко // Вопросы экономической теории. Макроэкономика. – 2019 – № 1. – С. 87-88
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2017. — 208 с.
7. Щетинина Е.Д. Факторы, влияющие на формирование конкурентных преимуществ предприятия в современных условиях / Е.Д. Щетинина // Белгородский экономический вестник. 2017. № 1 (85). С. 31-39