

## Конкурентные преимущества банков в условиях глобализации

© 2012 В.И. Влезкова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vlezkova@yandex.ru

В статье анализируются основные направления деятельности банковских учреждений в условиях глобализации. Определены особенности формирования конкурентных преимуществ банков.

*Ключевые слова:* банковский рынок, конкуренция, конкурентное преимущество, конкурентоспособность.

В современных условиях процессы глобализации мировой экономики, углубление международной специализации и кооперирования производства приводят к ускоренному развитию мировой торговли и увеличению объема международных инвестиций<sup>1</sup>.

В то же время возрастающие объемы международных финансовых операций существенно повлияли на доходность и стабильность банков как в резидентных странах, так и в странах их присутствия, что обусловило усиление интернационализационных процессов<sup>2</sup>.

Многие ученые сходятся во мнении, что процесс глобализации оказывает двоякое влияние на расширение банковского бизнеса. С одной стороны, в условиях доступа на мировые финансовые рынки для банков открываются широкие возможности, а с другой – глобальная финансовая система выдвигает по отношению к банкам ряд новых требований.

Для современного этапа развития банковской конкуренции в условиях нестабильности мировой финансовой системы характерны следующие тенденции:

- доминирование наиболее стабильных банковских структур;
- направленность на сохранность и расширение базы потребителей (клиентов);
- расширенное обслуживание физических лиц, с учетом применения индивидуального подхода к любому потребителю;
- увеличение требований к уровню квалификации специалистов;
- ориентирование банковских организаций на значительный спектр смежных банковских продуктов, на расширение линейки своих продуктов и услуг для обслуживания корпоративных потребителей;
- совершенствование имиджа банковских структур;
- расширение портфеля сервисных программ.

Принимая во внимание финансовую глобализацию, кризисогенность мировой экономики, трансформационные процессы мировой финан-

совой системы и усиление банковской конкуренции, вопрос о поиске путей повышения конкурентоспособности банковских структур и формирования новых конкурентных преимуществ является остроактуальным.

В данной связи необходимо отметить научные труды в области формирования конкурентных преимуществ систем, в том числе и банковских, таких ученых, как М. Портер, Р.А. Фатхутдинов и др.

Одним из часто цитируемых авторов в зарубежной и отечественной литературе по теории конкуренции, управления конкурентными преимуществами и конкурентоспособности страны и отраслей является Майкл Портер. Его теория разработана на основе анализа многих стран, отраслей и фирм, функционирующих в условиях сформировавшихся рыночных отношений, характеризующихся стабильностью и конкурентоспособностью правовой системы и рыночных механизмов.

Р.А. Фатхутдинов, разработал методические основы управления конкурентными преимуществами объектов.

Проанализировав современное состояние банковской сферы с точки зрения формирования конкурентных преимуществ, необходимо отметить, что основными источниками данных преимуществ являются интеллектуальные и информационные ресурсы.

Б.Б. Леонтьев под интеллектуальным капиталом понимал “стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные им базы знаний и полезные отношения с другими субъектами”<sup>3</sup>.

На современной стадии развития банковского рынка интеллектуальный капитал выступает ведущей формой банковского капитала. Именно он определяет скорость обновления технологий и механизмов управления, являющихся в конечном итоге конкурентными преимуществами банка. Интеллектуальный капитал – это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке<sup>4</sup>. Соответственно,

для его воспроизводства и развития требуются дополнительные средства.

Полноценная реализация конкурентных преимуществ банковской структуры подразумевает необходимость существования структуры создания, поддержания и развития интеллектуального капитала (портфеля компетенций кадров банка, который позволяет рационально исполнять стоящие перед банковской организацией цели). Особенности создания интеллектуального капитала в банковской отрасли формируются теми обстоятельствами, что банковская организация осуществляет деятельность в области услуг и сфокусирована на предоставлении услуг.

Отметим, что получение банковской структурой конкурентных преимуществ подразумевает существование в данной организации интеллектуального капитала, который обеспечивает разрешение вопросов в таких ключевых сферах банковской деятельности:

- сфера банковских продуктов (услуг);
- сфера сбыта и продвижения банковских услуг;
- сфера финансовых рынков;
- сфера ценообразования.

Именно существование интеллектуального капитала формирует конкурентные преимущества банковской организации и дает возможность создать эффективную стратегию поведения на рынке банковских продуктов. Интеллектуальный капитал банковской организации следует применять с целью принятия рациональных управленческих решений. Фундаментом принятия каждого решения выступает информация. При сборе, анализе и интерпретации информации применяется интеллектуальный капитал банковской структуры.

Очевидно, что применение интеллектуального капитала с целью проведения анализа рынка и собственных ресурсов банковской организации дает возможность определить конкурентные преимущества банковской структуры - те материальные и нематериальные активы организации, а также области деятельности, которые стратегически важны для банка и которые дают возможность ему опередить конкурентные организации. Обладание конкурентными преимуществами предоставляет возможность занять ключевую позицию на рынке<sup>5</sup>. По своей природе организация при равных условиях обеспечения капиталом может обеспечить как нормальные конкурентные условия, так и поддерживать монопольные формы хозяйствования<sup>6</sup>.

Конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы функционирования. Банковская конкуренция - стимулирующий фактор, побуждающий конкурентов:

- расширить круг банковских услуг;

- улучшить качество банковской продукции;
- оперативно регулировать цены на эту продукцию<sup>7</sup>.

Нельзя не отметить, что конкурентная стратегия банка является ключевым инструментом в процессе формирования конкурентного преимущества.

Конкурентная стратегия представляет собой целенаправленные действия банка на достижение долговременных преимуществ на рынке банковских услуг в целях обеспечения лучших возможностей реализации банковских продуктов и услуг и получения наибольшей прибыли в сложившихся условиях<sup>8</sup>.

Конкурентная стратегия является составной частью банковской стратегии в целом<sup>9</sup>.

К числу наиболее распространенных конкурентных стратегий банков относят<sup>10</sup>:

- стратегию дифференциации;
- стратегию концентрации;
- стратегию минимизации издержек.

Каждая из конкурентных стратегий представляет собой фундаментально особый подход к получению конкурентных преимуществ и к тому, как удержать их в течение длительного периода времени. Согласно теории Портера<sup>11</sup>, конкурентное преимущество на рынке возникает на основе предоставления потребителям продукции, дающей большую ценность за ту же стоимость (стратегия дифференциации), или предоставления равной ценности, но за меньшую стоимость (стратегия минимизации издержек).

Формирование конкурентной среды в банковском секторе, стремительно меняющееся внешнее окружение и растущие запросы со стороны клиентов, которые в своей деятельности все более последовательно придерживаются принципов корпоративного управления, поставили банки в условия, когда они должны больше внимания уделять вопросам стратегического планирования и управления.

Банки, не имеющие четких стратегических целей и механизма их реализации в новых, более жестких, чем прежде, условиях, теряют шансы на завоевание устойчивых конкурентных позиций на рынке.

Не меньшее значение, чем разработка стратегии, имеет создание эффективной внутренней структуры, четкое распределение полномочий и обязанностей между членами совета директоров и менеджерами банков, формирование ясной и понятной менеджером и сотрудникам системы подотчетности, сбора и обработки информации, использующей все преимущества современных информационных сетей<sup>12</sup>.

В основе формирования конкурентных преимуществ банка лежит несколько определяющих факторов:

• материальная база формирования, в качестве которой может рассматриваться историческое прошлое преобразования в коммерческий банк государственных банков или их региональных структур;

• экономическая устойчивость акционеров коммерческого банка или, соответственно, имиджа учреждающих банк-структур;

• собственный имидж банка, создаваемый путем кропотливой работы по привлечению клиентов льготными условиями, использованием всех современных технологий и видов услуг, обеспечением надежности и качества предоставления всех услуг<sup>13</sup>.

Сущность банковской конкуренции наиболее ярко отражается в важнейшей характеристике банковской услуги на рынке - ее конкурентоспособности.

Однако современная экономическая наука не дает единой, общепринятой трактовки содержания категории "конкурентоспособность". В общем случае под конкурентоспособностью принято понимать способность конкурировать на рынке товаров и услуг.

Для того чтобы определить конкурентоспособность товара, мало просто сравнить его свойства со свойствами товара конкурента. Необходимо изучить поведение потребителей и их реакцию на товар.

Конкурентоспособность часто трактуется как комплекс потребительских свойств услуги, определяющий ее отличия от других аналогичных услуг по степени и уровню удовлетворения потребностей покупателей и стоимости приобретения.

Конкурентоспособность услуги является главным фактором:

- увеличения доли рынка;
- роста прибыли от ее продаж;
- улучшения экономического положения организации и других показателей<sup>14</sup>.

В условиях рыночной экономики чрезвычайно важна реализация банковских услуг. Именно благодаря расширению рынка сбыта услуг происходит привлечение и расширение клиентуры, а значит, и увеличение банковской прибыли.

Стратегия деятельности того или иного банка предполагает не только реализацию своих собственных услуг в условиях конкуренции, но и учет потребностей своих клиентов. В этой связи необходимо доскональное изучение рынка, исследование роли институтов в развитии банковского сектора, анализ изменяющихся интересов потребителей банковских услуг<sup>15</sup>.

Как отмечает Д.Н. Цаплев, "под межбанковской конкуренцией мы предлагаем понимать дуалистический процесс соперничества коммерческих банков за ограниченный объем платежеспособного спроса на финансовом рынке, представляющий собой комплекс транзакций клиентов, осуществляе-

мых посредством традиционных и инновационных банковских инструментов, который возможен на основе реализации клиентами позитивистского типа экономического поведения"<sup>16</sup>.

В авторском определении Д.Н. Цаплева не учитывается роль институтов в развитии конкуренции в банковской сфере страны. Мы считаем, что глобализация, так же как и информационные технологии, изменяет условия конкуренции в банковской отрасли, делает ее более напряженной для банков. На основе новых технологий услуги, подобные банковским, или даже непосредственно банковские (например, по переводу платежей), могут оказывать организации, не являющиеся банками, в том числе коммуникационные фирмы. Такие фирмы, не испытывая давления банковского надзора, получают определенные банковские преимущества как за счет гибкости своих услуг, возможности формировать индивидуальный пакет для каждого клиента, так и за счет экономии издержек.

Д.Н. Цаплев указывает, что, прежде чем выбрать коммерческий банк в качестве посредника, клиент формирует большое количество альтернатив (банковских продуктов и коммерческих банков, их предлагающих) на основе ранжирования критериев конкурентоспособности<sup>17</sup>.

Мы считаем, что следует различать понятия "конкурентоспособность коммерческого банка" и "конкурентоспособность предоставляемых им услуг".

Если рассматривать понятие "конкурентоспособность" применительно к коммерческому банку, то ее можно определить как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной практической реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся у банка средств. Уровень конкурентоспособности услуг является обобщающим показателем:

- жизнестойкости коммерческого банка;
- его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Конкурентоспособность применительно к отдельной банковской услуге - это совокупность качественных и стоимостных характеристик данной услуги, обеспечивающая удовлетворение конкретной потребности клиента. Конкурентоспособной является та услуга, комплекс потребительских и стоимостных свойств которой обеспечивает ей коммерческий успех, т.е. позволяет быть прибыльно обмененной на деньги в условиях широкого предложения других услуг аналогов.

Следовательно, утверждение, что банковская конкурентоспособность - это способность банка предложить услугу, несет в себе неправильное понимание проблемы. Конкурентоспособность необходимо рассматривать как динамичный, комплексный показатель сравнительного уровня развития

критериев его деятельности, в том числе конкурентоспособности предоставляемых им услуг<sup>18</sup>.

Конкурентоспособность коммерческого банка характеризуется как способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем разработки и реализации конкурентоспособных услуг.

Реализация банковских услуг - важнейший вид деятельности любого коммерческого банка. Стратегической целью банка и всех его служб является увеличение прибыли посредством:

- привлечения максимального числа клиентов;
- расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг;

- увеличения рыночной доли.

В то же время по отношению к клиентам конкуренция банков проявляется двойко: насыщение рынков, развитие ценовой конкуренции и дифференциации банковских услуг - бесспорное благо для клиента. Одновременно конкуренция, усиливающая проблемность части кредитных учреждений, ведет к угрозе банкротства банка и риску потере части средств клиентов<sup>19</sup>.

Практика показывает, что в современных условиях процветают коммерческие банки с более высоким конкурентным потенциалом, под которым подразумевается как реальная, так и потенциальная способность банка разрабатывать, предлагать, оказывать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные услуги, т.е. услуги, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителя.

Основываясь на вышесказанном, отметим:

- в условиях нестабильности мировой финансовой системы и усиления влияния глобализационных процессов применение ранее использовавшихся инструментов с целью повышения конкурентоспособности банковских структур неоправданно;

- в современных условиях первостепенными источниками формирования конкурентных преимуществ банковских (финансовых) организаций являются интеллектуальные и информационные ресурсы;

- повышение конкурентоспособности банковской структуры напрямую зависит от уровня конкурентных преимуществ банковских услуг (продуктов) предлагаемых банком;

- коэффициент оценки конкурентоспособности банковской услуги позволит банкам определить степень конкурентоспособности банковской услуги (услуг) и, исходя из полученного результата, сформировать алгоритм действий, направленных на повышение конкурентоспособности банковской услуги (услуг) и, как следствие, уровня конкурентоспособности банковской (финансовой) структуры в целом;

- с целью повышения уровня конкурентных преимуществ банковским структурам необходимо внедрение банковских инноваций, которые сформированы на основе инновационного инструментария, ранее не использующегося в банковской сфере, из смежных отраслей.

<sup>1</sup> Ишханов А.В. Сравнительный анализ основных оффшорных банковских юрисдикций. // Финансы и кредит. 2009. □ 15. С. 34.

<sup>2</sup> Ишханов А.В., Малахова Т.С., Ширинян С.А. Интернационализация крупнейших банковских структур в процессе глобализации финансового сектора // Банковское дело. 2011. □ 34 (466). С. 7.

<sup>3</sup> Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М., 2002. С. 101.

<sup>4</sup> Там же. С. 115.

<sup>5</sup> Интеллектуальный капитал и конкурентные преимущества Банка // Финансовый клуб Your money. URL: <http://www.yourmoney.ru/>.

<sup>6</sup> Мещеров А.В. Реальная экономика: механизм движения фиктивного и действительного капитала // Экон. науки. 2011. □ 4. С. 25.

<sup>7</sup> Лутошкина Н.К. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика // Банковское дело. 2011. □ 46 (478). С. 51.

<sup>8</sup> Конкурентные преимущества в стратегии компании. URL: <http://www.quality.eup.ru>.

<sup>9</sup> Стратегия развития банка: подходы к созданию и примеры банковских стратегий. URL: <http://www.stra.teg.ru>.

<sup>10</sup> Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа, отраслей и конкурентов: пер. с англ. М., 2005. С. 73.

<sup>11</sup> Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. М., 2005. С. 27.

<sup>12</sup> Влияние финансовой глобализации на национальную кредитно-банковскую систему: кол. моногр. / под ред. Е.М. Поповой. СПб., 2010. С. 17.

<sup>13</sup> Струговицков В.В. Формирование имиджа коммерческого банка в условиях банковской конкуренции // Банковская конкуренция: сб. тез. междунар. науч.-практ. конф., 16-17 нояб. 2000 г. Саратов, 2000. С. 72.

<sup>14</sup> Лутошкина Н.К. Указ. соч. С. 51.

<sup>15</sup> Епифанцева Н.И. Банковская конкуренция как составная часть развития банковской системы // Теория и практика финансового и банковского дела на современном этапе: материалы III междууз. конф. аспирантов и докторантов, 4,5 дек. 2001 г. / под ред. А.И. Михайлушкина, Н.А. Савинской. СПб., 2001. С. 140.

<sup>16</sup> Цаплев Д.Н. Современные подходы к определению сущности и значения межбанковской конкуренции и ее роли в развитии национальной банковской системы России // Вопр. экономики и права. 2012. □ 1. С. 233.

<sup>17</sup> Там же.

<sup>18</sup> Лутошкина Н.К. Указ. соч. С. 52.

<sup>19</sup> Епифанцева Н.И. Указ. соч. С. 140.

Поступила в редакцию 04.03.2012 г.