

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

НЕГРОВ ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ

ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина»,
г. Тамбов, Российская Федерация, e-mail: radyukova68@mail.ru

РАДЮКОВА ЯНА ЮРЬЕВНА

ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина»,
г. Тамбов, Российская Федерация, e-mail: radyukova68@mail.ru

Проблема конкуренции, прежде всего, в рыночной экономике, выступает в качестве одного из глобальных вопросов экономической теории. Конкуренция – это экономическое соревнование между субъектами хозяйственной деятельности за возможность получения максимума прибыли и упрочения положения на рынке. Для современной России острой конкуренция в банковском бизнесе является уже объективной реальностью, которая с каждым годом по мере развития сети кредитных учреждений и других различных институтов постоянно возрастает.

Банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс состязательности коммерческих банков и прочих кредитных институтов, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг.

Сущность банковской конкуренции наиболее ярко отражается в важнейшей характеристике банковской услуги на рынке – ее конкурентоспособности. Конкурентоспособность коммерческих банков становится актуальной целью банковского менеджмента в условиях прогнозируемого усиления масштабов межбанковской конкуренции. Отечественная и иностранная экономическая наука до сих пор не выработала единого мнения относительно природы и определения конкурентоспособности коммерческих банков.

Конкурентоспособность коммерческого банка тождественна его конкурентному потенциалу как совокупности конкурентных преимуществ, использование которых автоматически означает достижение превосходства. При этом, конкурентная позиция коммерческого банка определяется не только количеством и качеством его конкурентных преимуществ, но и в первую очередь – масштабами сегментов финансового рынка, охваченными межбанковской конкуренцией. Игнорирование этого существенного для разработки и реализации конкурентной стратегии коммерческого банка факта значительно снижает содержательную ценность приведенного определения.

Ключевые слова: конкуренция, банковская конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность коммерческого банка, конкурентоспособность банковской услуги.

Изменение мирового финансового рынка под воздействием глобализации, внедрение развитых информационных и коммуникационных технологий оказывают существенное влияние на ограничение свободы перемещения капитала и усиливают конкурентную борьбу на финансовом сегменте, повышают значимость конкурентоспособности коммерческих банков и других финансовых субъектов на развивающемся рынке банковских услуг и продуктов.

Необходимым условием совершенствования конкурентной борьбы между коммерческими банками является создание эффективного рыночного механизма развития банковского сектора российской экономики, так как конкуренция в

банковском секторе гораздо более сложный процесс, чем в любом другом сегменте экономики.

Конкурентная борьба между банками напрямую зависит от эффективности их деятельности и существенным образом влияет на стабильность национального хозяйства.

Конкуренция заставляет коммерческие банки проводить активную политику по продвижению и закреплению на рынке и работу с клиентами – постоянно расширять и дополнять ассортимент банковских продуктов, совершенствовать качество оказываемых услуг, что повышает эффективность производства и перераспределяет экономические ресурсы. Таким образом, конкурентную борьбу можно считать движущей силой качест-

венного улучшения банковского сектора, нацеленного на максимальную доступность банковских услуг и операций, повышение устойчивости банковских структур и наиболее полное удовлетворение интересов клиентов [1].

Под конкуренцией в банковской сфере следует понимать экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и соперничества кредитных организаций, стремящихся создать лучшую возможность реализации своих банковских продуктов и услуг, получения максимальной прибыли и наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов.

Состояние экономических отношений на финансовом секторе, особенности законодательного регулирования банковской деятельности и некоторые другие факторы разных стран способствуют разработке индивидуальных механизмов конкурентной борьбы на различных сегментах рынка банковских услуг. Государству принадлежит главная роль в формировании и обеспечении эффективной конкуренции, оно через правовое регулирование создает необходимые условия [2]. Такое утверждение, на первый взгляд, кажется неверным, так как государственное регулирование и развитие конкуренции часто рассматривают как взаимоисключаемые явления. Углубленный анализ возникаемого парадокса между задачами государственного регулирования экономики и целями конкурентной борьбы разрешается в том случае, если государство в приоритет ставит не борьбу с позитивными аспектами конкуренции, а противодействие ее недобросовестным формам.

Выделение банковской конкуренции в самостоятельный предмет экономической науки происходит по двум основным причинам. Во-первых, специфика банковского дела находит отражение в особенностях банковской конкуренции, что отличает ее от классической конкуренции между товаропроизводителями.

В экономической литературе вопрос о банковской конкуренции является дискуссионным, что обусловлено, в частности, отсутствием общепринятого определения «конкуренция» [3].

Так, например, М. В. Михайлова предлагает понимать под банковской конкуренцией «процесс соперничества коммерческих банков, каждый из которых стремится завоевать свою нишу и постоянно поддерживать ее как можно дольше, а при изменениях банковского рынка – совершенствовать ее разными способами и приемами» [4]. Другие ученые понимают под банковской конкуренцией динамичный процесс соперничества субъек-

тов банковского рынка по поводу обеспечения прочных позиций на данном рынке.

Большое количество ученых согласны с мнением Е. К. Самсоновой, которая определяет банковскую конкуренцию в качестве механизма функционирования и развития всего рынка банковских услуг. Банковская конкуренция является историческим закономерным процессом, осуществляемым посредством функционирования субъектов общества, основанным на понимании экономических законов и направленным на реализацию различных экономических интересов в рамках выбранных моделей финансового поведения кредитно-финансовых институтов [5].

По мнению некоторых авторов, к субъектам банковской конкуренции относятся не только банки, но и другие финансовые и нефинансовые институты, являющиеся участниками банковского рынка. Исходя из данного понимания, банковскую конкуренцию рассматривают как динамичный процесс соперничества между участниками банковского рынка, главной целью которого является укрепление и расширение своих позиций на рынке.

Интересен подход А. М. Тавасиева, который в основу интерпретации конкуренции закладывает критерий эффективности экономической деятельности, связанный тесным образом с конкурентной борьбой каждой финансовой организации.

Банковскую конкуренцию рассматривают и как динамичный процесс борьбы между кредитными организациями на рынке ссуд, депозитов и других банковских продуктов, а также на альтернативных финансовых рынках [6].

Проанализировав вышеприведенные определения, можно сделать вывод, что под банковской конкуренцией понимается динамический процесс соперничества между коммерческими банками и другими кредитными институтами, в результате которого обеспечивается устойчивое положение на рынке банковских услуг. Под воздействием конкуренции расширяется ассортимент предоставляемых услуг, регулируется цены на банковские продукты и услуги до приемлемого уровня. Конкуренция является сильнейшим стимулом для банков к переходу на эффективные способы предоставления услуг, т. е. обеспечивает обстановку, благоприятную для их развития и совершенствования.

Специфической особенностью банковской конкуренции в России является то, что данная конкуренция складывается не только под воздействием экономических факторов, но и политических. Конкурентная борьба идет не за завоевание

отдельных сегментов и расширение доли на рынках банковских услуг, а за возможность налаживания связей с контролирующими государственными органами и лоббирования своих интересов.

Буквальное значение термина «банковская конкуренция» предполагает рассмотрение в рамках данного понятия только отношений, складывающихся исключительно между банками. Такой подход ошибочен, так как, вынося на рынок тот или иной банковский продукт, коммерческий банк почти всегда сталкивается с конкуренцией не только со стороны других коммерческих банков, но и со стороны небанковских и нефинансовых организаций.

Банковскую конкуренцию нельзя отождествлять с межбанковской. Более правильно определить ее как соперничество между всеми участниками банковского рынка. Многочисленность и разнородность состава участников конкурентной борьбы является отличительной особенностью конкуренции банковского сектора.

Наиболее яркое выражение сущность банковской конкуренции находит в важнейшей ее характеристике – конкурентоспособности. В современной экономической науке нет единого, общепринятого подхода к определению «конкурентоспособности». Наиболее распространенным пониманием конкурентоспособности является способность конкурирования на рынках товаров и услуг. Для определения конкурентоспособности банковской услуги необходимо сравнить ее свойства со свойствами услуг конкурентов и изучить поведение клиентов и их реакцию на услуги.

Охарактеризуем основные подходы к определению конкурентоспособности коммерческого банка.

В. М. Мазняк определяет конкурентоспособность коммерческого банка как способность банка комплексно удовлетворять и удерживать имеющихся корпоративных и частных клиентов, а также завоевывать предпочтения новых за счет освоения новых инструментов и регионов [7]. Отметим, что в данном определении отсутствует такая характеристика конкурентоспособности, как ее относительность. Крайне затруднительно, используя данное определение в качестве основы для методического подхода, перейти к количественным методам оценки конкурентоспособности, потому что термин «способность» по содержательному значению близок к понятию «потенциал», в то время как реальная конкурентоспособность коммерческого банка есть выражение использования этого потенциала как совокупности конкурентных преимуществ коммерческого банка.

По мнению В. М. Мазняк, можно выделить три основных подхода к определению конкурентоспособности коммерческого банка:

1. Конкурентоспособность – это комплекс взаимосвязанных показателей, характеристик генерируемых банком продуктов, направленный на раскрытие их потребительской ценности с точки зрения клиентов.

2. Конкурентоспособность – это показатель или комплекс показателей, характеризующих положение банка на рынке.

3. Конкурентоспособность – это совокупность возможностей по удержанию имеющихся позиций на рынке и освоению новых.

Отметим, что в приведенных определениях В. М. Мазняк делает попытку описать новое с точки зрения банковского менеджмента явление с помощью действующих показателей, в то время как нам представляется целесообразной разработка специализированной системы показателей, раскрывающей специфику конкурентоспособности именно коммерческих банков.

По мнению Л. С. Бадак, конкурентоспособность банка – это его способность отстаивать свои экономические интересы в конкурентных условиях за счет предоставления услуг, соответствующих требованиям клиентов. То есть конкурентоспособность банка – его способность предоставлять потребителю банковских услуг такие продукты, которые бы лучше по сравнению с конкурентами удовлетворяли потребности клиентов в части прибыльности и надежности.

Л. С. Бадак в приведенном определении игнорирует специфику банковских услуг, по сути, предлагая воспользоваться критерием «цена/качество», характерным для оценки конкурентоспособности продукции, адаптировав его к банковским услугам [8].

А. А. Сергеенкова определяет конкурентоспособность коммерческого банка как превосходство над услугами аналогов в конкретных сегментах рынка в определенный период времени и по потенциалу разрабатывать, производить и продавать конкурентоспособные банковские услуги в будущем, достигнутом без ущерба собственному финансовому состоянию. Достоинствами данного определения в том, что акцентируется внимание на двух ключевых аспектах: во-первых, коммерческий банк должен предоставлять конкурентоспособные продукты или услуги, во-вторых, это превосходство должно достигаться без ущерба финансовому состоянию предприятия. Принципиальным отличием данного определения является превосходство банком конку-

рентов по потенциалу сохранения конкурентоспособности в будущем [9].

Приведенное определение является достаточно дискуссионным, поскольку, давая его, автор пыталась охарактеризовать скорее суть потенциала конкурентоспособности коммерческого банка и связать конкурентоспособность кредитной организации с конкурентоспособностью отдельных банковских услуг и продуктов. Кроме того, сам термин «превосходство над услугами аналогов» является достаточно дискуссионным применительно к банковской услуге, поскольку абсолютно не учитывает специфику банковской деятельности. В реальной жизни банковская услуга не имеет материально-вещественной формы, что затрудняет ее идентификацию и оценку конкурентоспособности потребителями, которые применяют самые простые методы, например, сравнение процентных ставок по депозитам или кредитам. При этом совершенно некорректно говорить, что более высокая процентная ставка, например, по кредиту, является конкурентным недостатком, влекущим за собой снижение конкурентоспособности кредитной организации. Наоборот, профилирование клиентов и сопутствующая ему дифференциация процентных ставок являются обычным бизнес-процессом, осуществляемым в рамках деятельности любой современной кредитной организации.

Е. А. Шевченко определяет конкурентоспособность коммерческого банка как систему отношений по формированию, удержанию, наращиванию и реализации конкурентных преимуществ на рынке банковских услуг за счет выявления и использования его внутренних и внешних потенциалов для достижения поставленных целей. Авторский подход к определению понятия конкурентоспособности позволил четко отразить основные ее свойства: эксклюзивность, динамичность во времени, направленность на достижение поставленных целей, совершенствование на базе потенциалов компании с помощью использования четко выстроенной системы отношений внутри нее. В обеспечении конкурентоспособности коммерческих банков особую роль играет рынок финансовых услуг, благодаря чему представленное определение было дополнено спецификой банковского рынка [10].

Под конкурентоспособностью коммерческой организации по сути понимается процесс разработки и реализации конкурентной стратегии, который имеет целью достижение и поддержание конкурентоспособности коммерческого банка. При этом смешение этих понятий не является оп-

равданным, поскольку в определении вообще отсутствует возможность количественной оценки конкурентоспособности коммерческого банка, которая является объективным результатом реализации конкурентной стратегии кредитной организации в конкретных условиях. Е. А. Шевченко определяет конкурентоспособность коммерческого банка скорее как процесс, в то время как она является логическим итогом деятельности кредитной организации.

А. В. Хамидуллин определяет конкурентоспособность коммерческого банка как способность обеспечить производство услуг, лучших по качеству и больших по количеству, чем другие банки, в условиях эффективного использования конкурентного потенциала, наращивания имеющихся и создания новых конкурентных преимуществ при наименьших затратах на единицу оказываемых услуг [11]. Введение терминов «производство услуг», «большие по количеству», «лучшие по качеству» в большей степени подходит для описания конкурентоспособности продукции, поэтому они не могут применяться в банковской сфере. Кроме того, в определении смешиваются конкурентный потенциал кредитной организации и процесс разработки и реализации конкурентной стратегии на основе поиска и использования конкурентных преимуществ, а собственно конкурентоспособность как результат конкурентной борьбы кредитных организаций не рассматривается.

Т. С. Петрищева рассматривает конкурентоспособность коммерческого банка на двух уровнях:

– функциональном – как свойство, качество банка выступать на рынке наравне с конкурентами, что выражается им в обладании конкурентным потенциалом: способностью создавать, добиваться, удерживать максимально возможные конкурентные преимущества в рамках своей отрасли или за ее пределами, а также способностью финансово реализовывать добытые преимущества в виде получения максимально возможной прибыли;

– индикативном – как комплексную многоуровневую экономическую и рыночную характеристику деятельности банка, которая отражает уровень его превосходства по отношению к конкурентам по двум составляющим: экономической (на уровне производства) и рыночной (на уровне банковского продукта) показывает динамичность и адекватность внутренней среды банка развитию конкурентной среды банковского рынка, а также определяет будущую конкурентную позицию, которую банк может занять в отрасли и за ее пределами благодаря конкурентному потенциалу [12].

Анализ различных подходов к определению сущности конкурентоспособности коммерческого банка привел к выводу, что необходимо различать «конкурентоспособность коммерческого банка» и «конкурентоспособность предоставляемых им услуг». Конкурентоспособность коммерческого банка определяется как характеристика эффективности работы и прибыльности деятельности кредитной организации в условиях конкурентной борьбы, реализация которой происходит за счет имеющихся у банка средств. Конкурентоспособность банковской услуги характеризует уровень устойчивости банка и умение продуктивно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Характеристика банковской конкурентоспособности через способность коммерческого банка предлагать услуги ошибочна, так как конкурентоспособность представляет собой комплексный показатель сравнительного уровня развития критериев деятельности кредитных организаций, в том числе конкурентоспособности предоставляемых им услуг.

Конкурентоспособность коммерческого банка тождественна его конкурентному потенциалу как совокупности конкурентных преимуществ, использование которых автоматически означает достижение превосходства. При этом, конкурентная позиция коммерческого банка определяется не только количеством и качеством его конкурентных преимуществ, но и в первую очередь – масштабами сегментов финансового рынка, охваченными межбанковской конкуренцией. Игнорирование этого существенного для разработки и реализации конкурентной стратегии коммерческого банка факта значительно снижает содержательную ценность приведенного определения [13].

Таким образом, конкурентоспособность коммерческого банка является результатом его деятельности на конкурентных сегментах рынков финансовых услуг и продуктов и определяется в конечном итоге прибылью (и рентабельностью), получаемой кредитной организацией при предоставлении услуг клиентам в сравнении с аналогичными показателями банков-конкурентов. Следует подчеркнуть, что конкурентоспособность коммерческого банка – относительная величина, которая может варьироваться на отдельных рынках без изменения конкурентной стратегии одного и того же коммерческого банка. При этом объективной целью коммерческого банка (что следует уже из его определения) является получение прибыли, а конкурентоспособность кредитной организации в этом случае связывается с конечными

результатами ее деятельности, которые объективно снижаются в условиях конкуренции, т. е. наличия значительного числа банков-конкурентов со схожими целями и задачами текущей деятельности.

Литература

1. Бодров А. А., Сенкус В. В. Конкуренция банков и определение конкурентных преимуществ на современном рынке банковских услуг // Вестник КемГУ. 2013. № 2 (54). Т. 1. С. 263-266.
2. Полунин Л. В. Исследование системы оценки конкурентоспособности предприятий в инновационной региональной экономике // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 9(43). С. 131-137.
3. Чернова С. А., Алиева М. Ю. К вопросу о сущности банковской конкуренции и конкурентоспособности // Финансы и кредит. 2012. № 23 (503). С. 14-22.
4. Михайлова М. В. Роль конкурентной стратегии современного коммерческого банка // Финансы и кредит. 2008. № 36 (324).
5. Самсонова Е. К. Формирование и развитие конкурентной среды на рынке банковских услуг России: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2007. № 29. С. 73-76
6. Хандруев А. А., Чумаченко А. А. Конкуренция в банковской отрасли: проблемы, тенденции, прогнозы // Банковское дело. 2010. № 11.
7. Управление банковским продуктом / под ред. В. М. Мазняк. Ростов н/Д., 2007.
8. Бадак Л. С. Конкурентоспособность коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2002.
9. Сергеевкова А. А. Современные технологии обеспечения конкурентоспособности многофилиального коммерческого банка на рынке финансовых услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2007.
10. Шевченко Е. А. Концептуальные подходы к формированию конкурентных преимуществ коммерческих банков: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2009.
11. Хамидуллин А. В. Экономическое содержание и факторы повышения конкурентоспособности коммерческого банка в экономике региона // Экономические науки. 2010. № 7 (68).
12. Федорова А. Ю., Толстых Т. Н., Радюкова Я. Ю. [и др.] Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики России: колл. монография. Тамбов, 2013.
13. Цаплиев Д. Н., Штезель А. Е. Современные подходы к определению и управлению конкурентоспособностью коммерческого банка // Экономика: теория и практика. 2012. № 4 (28). С. 43-52.

References

1. Bodrov A. A., Senkus V. V. Konkurentsiya bankov i opredeleniye konkurentnykh preimushchestv na sovremennom rynke bankovskikh uslug // Vestnik KemGU. 2013. № 2 (54). T. 1. S. 263-266.
2. Polunin L. V. Issledovaniye sistemy otsenki konkurentosposobnosti predpriyatij v innovatsionnoj

regional'noj ekonomike // Sotsial'no-ekonomicheskiye yavleniya i protsessy. Tambov, 2012. № 9(43). S. 131-137.

3. Chernova S. A., Alieva M. Yu. K voprosu o sushchnosti bankovskoj konkurentsii i konkurentosposobnosti // Finansy i kredit. 2012. №23 (503). S. 14-22.

4. Mikhajlova M. V. Rol' konkurentnoj strategii sovremenogo kommercheskogo banka // Finansy i kredit. 2008. № 36 (324).

5. Samsonova E. K. Formirovaniye i razvitiye konkurentnoj sredy na rynke bankovskikh uslug Rossii: problemy i perspektivy // Finansy i kredit. 2007. № 29. S.73-76.

6. Khandruv A. A., Chumachenko A. A. Konkurentsija v bankovskoj otrasli: problemy, tendentsii, prognozy // Bankovskoye delo. 2010. №11.

7. Upravleniye bankovskim produktom / pod red.V. M. Maznyak. Rostov n/D., 2007.

8. Badak L. C. Konkurentosposobnost' kommercheskogo banka: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk. Ivanovo, 2002.

9. Sergeenkova A. A. Sovremennyye tekhnologii obespecheniya konkurentosposobnosti mnogofilial'nogo kommercheskogo banka na rynke finansovykh uslug: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk. Rostov n/D., 2007.

10. Shevchenko E. A. Kontseptual'nye podkhody k formirovaniyu konkurentnykh preimushchestv kommercheskikh bankov: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk. Ekaterinburg, 2009.

11. Khamidullin A. V. Ekonomicheskoye sodержaniye i faktory povysheniya konkurentosposobnosti kommercheskogo banka v ekonomike regiona // Ekonomicheskiye nauki. 2010. №7 (68).

12. Fedorova A. Yu., Tolstykh T. N., Radyukova Ya. Yu. [i dr.] Razvitiye finansovoy sistemy v usloviyakh modernizatsii ekonomiki Rossii: koll. monografiya. Tambov, 2013.

13. Tsaplev D. N., Shtezel' A. E. Sovremennyye podkhody k opredeleniyu i upravleniyu konkurentosposobnost'yu kommercheskogo banka // Ekonomika: teoriya i praktika. 2012. № 4 (28). S. 43-52.

* * *

CONCEPT, ESSENCE AND FEATURES OF THE BANK COMPETITION

NEGROV VLADIMIR PETROVICH

Tambov State University named after G. R. Derzhavin,
Tambov, the Russian Federation, e-mail: radyukova68@mail.ru

RADYUKOVA YANA YUR'YEVNA

Tambov State University named after G. R. Derzhavin,
Tambov, the Russian Federation, e-mail: radyukova68@mail.ru

The competition problem, first of all in market economy, acts as one of global questions of the economic theory. The competition is an economic competition between subjects of economic activity for possibility of receiving a maximum of profit and consolidation of position at the market. For modern Russia the acute competition in banking business is already objective reality which in process of development of a network of credit institutions and other various institutes constantly increases every year.

The bank competition represents dynamic process of competitiveness of commercial banks and other credit institutes within which they seek to ensure strong position in the market of banking services.

The essence of the bank competition most brightly reflects in the most important characteristic of a banking service at the market – its competitiveness. Competitiveness of commercial banks becomes the actual purpose of bank management in the conditions of the predicted strengthening of scales of the interbank competition. The domestic and foreign economic science still didn't develop a consensus concerning the nature and determination of competitiveness of commercial banks.

Competitiveness of commercial bank is identical to its competitive potential as sets of competitive advantages which use automatically means achievement of superiority. Thus, the competitive position of commercial bank does not only define quantity and quality of its competitive advantages, but also at first by the scales of segments of the financial market captured by the interbank competition. Ignoring of this essential to development and realization of competitive strategy of commercial bank of the fact considerably reduces the substantial value of the given definition.

Key words: competition, bank competition, competitiveness, competitiveness of commercial bank, competitiveness of banking service.