

## РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Определены ключевые аспекты актуальности исследования механизмов и эффективности конкуренции в банковской сфере. Раскрыты принципы управления процессами обеспечения стабильности и надежности банковской системы России. Обоснованы важнейшие направления развития банковской системы и даны рекомендации по совершенствованию конкурентоспособности российских банков в условиях глобализации.

*Ключевые слова:* банки; комиссионные операции; конкуренция; глобализация; квота; управление; эквайринг; биллинговые технологии; штрих-кодовые технологии; интернет-банкинг.

I.V. Samarukha

## DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE SYSTEM OF BANKING SERVICES

The article highlights relevance and importance of studying mechanisms and efficiency of competition in banking sector, describes principles of providing stability and reliability of Russian banking system, substantiates key directions of banking system development, and contains recommendations on strengthening competitiveness of Russian banks in the context of globalization.

*Keywords:* banks; commission operations; competition; globalization; quota; management; acquiring; billing technologies; stroke-code technologies; Internet banking.

В условиях реформирования экономики России и усиления процессов глобализации проблема развития конкуренции и повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов во всех отраслях экономики и, прежде всего, в банковской сфере, становится все более актуальной. В настоящее время, после вступления России в ВТО, создания таможенного союза и в условиях развития мирового финансового кризиса, рассматриваемая проблематика приобретает особое значение в связи с усилением конкуренции не только между российскими банками различных масштабов деятельности (национальными и региональными), но также и между российскими и иностранными кредитными организациями.

Вполне естественно, что если в таких условиях дать широкий доступ иностранных банков на российский рынок, то российские кредитные организации будут поглощены либо вытеснены с рынка, поскольку их суммарный капитал несопоставимо мал с мировым уровнем.

В связи с этим, вполне оправданным является применение квотирования участия иностранного капитала в банковской системе России, что закреплено Законом о банках. Размер (квота) участия иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации устанавливается по предложению Правительства Российской Федерации, согласованному с Банком России. Указанная квота рассчитывается как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах кредитных организаций с иностранными инвестициями, и капитала филиалов иностранных банков к совокупному уставному капиталу кре-

дитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации.

Банк России прекращает выдачу лицензий на осуществление банковских операций банкам с иностранными инвестициями, филиалам иностранных банков при достижении установленной квоты.

Одновременно, присутствие иностранного капитала в банковском секторе способствует усилению конкуренции на российском рынке банковских услуг, что является положительным фактором его развития, а квотирование, соответственно, сдерживает такое развитие.

В целом применение мер ограничительного характера в отношении участия иностранного капитала в банковском секторе возможно только в целях обеспечения справедливой конкуренции на рынке банковских услуг в рамках достигнутых международных договоренностей без ущерба для интересов банковского обслуживания населения и организаций<sup>1</sup>.

Складывающиеся тенденции развития банковского дела в России определяют необходимость разработки отечественными банками комплексной системы мер, направленных на повышение конкурентоспособности. Важнейшим механизмом управления конкурентоспособностью банка является определение стратегии развития, в которой отражаются принципы ведения бизнеса на определенный период времени.

В условиях обострения конкуренции с иностранным капиталом, проникающим на развивающийся рынок, местным банкирам, желающим сохранить и развивать свой бизнес, приходится совершенствовать принципы ведения бизнеса [2].

В последние годы в России существенно возрос интерес к вопросам менеджмента, управления предприятиями, преобразованиям организационных структур компаний. Можно сказать, что буквально весь XX в. мир был занят поисками моделей эффективного управления бизнесом, причем в среде, быстро меняющейся под воздействием результатов самого бизнеса. Данное утверждение, конечно, не касается России, однако, мы имеем возможность, хотя бы от части, воспользоваться уже готовым опытом, наработанным в других странах.

На фоне все новых предложений возвышаются две вершины, это: «Всеобщий Менеджмент Качества» (TQM) и «Бережливое Производство и мышление» (Lean Thinking and Manufacturing).

Отправная точка создания системы бережливого производства — это ценность, которая может быть определена только конечным потребителем товара, услуги. Конкретный товар или услуга за определенную цену и в определенное время способны удовлетворять конкретные потребности покупателей. И только покупатель может определить, удовлетворяет ли его потребность тот или иной товар или услуга — в этом и есть их ценность для покупателя. На рынке за тот или иной товар или услугу покупатели «голосуют» деньгами.

Ценность создается производителем. Все усилия, направленные на производство того, что не создает ценность, являются потерями (убытками). С точки зрения потребителя, именно ради создания ценности для него (потребителя) эти производители и существуют. Однако производителю очень сложно точно определить, в чем состоит ценность создаваемого товара или услуги.

<sup>1</sup> О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года : заявление Правительства Российской Федерации № 1472п-П13, Центрального банка Российской Федерации № 01-001/1280 от 5 апр. 2011 г.

Банки, предлагая различные услуги, являются такими же производителями банковских товаров и услуг, имеющих определенную ценность для потребителя. При этом банки все чаще предлагают услуги, не связанные напрямую с осуществлением банковской деятельности. При этом такие услуги приносят все более ощутимые доходы и становятся все более стабильным источником получения доходов, существенно не зависящим от ситуации на финансовых рынках.

Банковские комиссионные операции — не связанные напрямую с привлечением и размещением денежных средств операции по предоставлению коммерческим банком услуг клиентам с взиманием платы за оказание этих услуг.

Комиссионные операции связаны с банковским бизнесом и сопровождают активные и пассивные операции, а также проводятся и отдельно, как самостоятельная операция как с отражением в балансе, так и без отражения (подключение автоплатежей, мобильного и интернет-банкинга, заведение длительного поручения и т. д.).

Сегодня успех любого банка, и особенно предлагающего розничные услуги, во многом зависит от его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности клиентов. В условиях всемирной тенденции постоянного сокращения банковской маржи, розничный бизнес и развитие комиссионных операций становится одним из самых перспективных направлений развития доходов кредитных организаций.

Активное развитие линейки услуг, оказываемых флагманом российского банковского рынка ОАО «Сбербанк России», способствует ступенчатому росту его комиссионных доходов (табл.).

*Динамика комиссионных доходов ОАО «Сбербанк России» в 2008–2013 гг.*

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (прогноз)
Объем комиссионных доходов, млрд р.	73,5	100,5	130,9	151,9	186,8	235,4
Прирост к предыдущему году, %	35,6	17,2	30,3	16,0	23,0	26,0

Составлено по данным ежегодных публикуемых итогов деятельности Сбербанка России по МСФО.

Значительный рост показывают, прежде всего, комиссионные доходы от эквайринга и операций с пластиковыми картами, что несомненно связано с расширением данного рынка банковских услуг. Наиболее крупной статьёй комиссионных доходов являются комиссии по расчетно-кассовому обслуживанию юридических лиц, однако, в перспективе их доля, по нашему мнению, будет сокращаться в пользу платежной активности физических лиц.

Ради получения комиссионных доходов банки проводят большую работу по заключению договоров с получателями платежей с взиманием комиссии по принятым банками платежам от плательщиков непосредственно с получателей. При этом услуга позиционируется для плательщика, как бесплатная. Одновременно, банки действительно бесплатно принимают большой объем налоговых и других платежей населения в бюджет и государственные внебюджетные фонды без взимания комиссии.

Высокими темпами растут объемы осуществляемых банком денежных переводов. По экспертным оценкам, в 2011 г. рынок денежных переводов по России и СНГ составил более 50 млрд дол., а его увеличение по

сравнению с 2006 г. составляет семикратный размер. Высокая динамика развития операций по переводам денежных средств обусловлена как общим улучшением ситуации в экономике (рост доходов населения, либерализация валютного законодательства), так и существенным снижением тарифов на переводы, в связи с постоянно возрастающей конкуренцией.

Предлагаемая ОАО «Сбербанк России» услуга срочных денежных переводов «Блиц», быстро завоевала популярность у клиентов. Оценочно каждый четвертый перевод физических лиц осуществляется по системе «Блиц». За 2011 г. количество таких переводов превысило 340 тыс.

Также высокими темпами растет величина денежных переводов, осуществляемых за пределы РФ, что говорит о развитии сотрудничества с иностранными банками.

В 2011 г. Сбербанком исполнено около 25 млн переводов на сумму 750 млрд р. Все большее значение начинает принимать обслуживание физических лиц через удаленные каналы, что, несомненно, влияет на количество проводимых банком операций, а, следовательно, на эффективность его деятельности. Первостепенным преимуществом данного вида обслуживания является удобство его совершения для самих клиентов. Появляется все больше возможностей для того, чтобы население могло совершать стандартные банковские операции без помощи сотрудников Банка, не проводя время в очередях и ожиданиях.

Развивающимся в части комиссионных операций является рынок пластиковых карт, предоставляя держателям банковских карт широкий спектр услуг от простых операций по выдаче наличных денежных средств до управления счетами банковских карт с помощью мобильного телефона и интернета.

Все эти услуги являются комиссионными. И успех современного банка в будущем всецело зависит от умения выявлять и удовлетворять потребности клиента, создавая столь необходимую для него ценность, с наименьшими потерями.

#### Список использованной литературы

1. Вумек Дж.П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании : пер. с англ. / Дж.П. Вумек. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 473 с.
2. Толчин К.В. Особенности реализации банковской стратегии в различной рыночной среде / К.В. Толчин // Деньги и кредит. — 2008. — № 1. — С. 43–50.

#### References

1. Vumek Dzh.P. Berezhlivoe proizvodstvo: Kak izbavit'sya ot poter' i dobit'sya protsvetaniya vashei kompanii : per. s angl. / Dzh.P. Vumek. — M. : Al'pina Biznes Buks, 2004. — 473 s.
2. Tolchin K.V. Osobennosti realizatsii bankovskoi strategii v razlichnoi rynochnoi srede / K.V. Tolchin // Dengi i kredit. — 2008. — № 1. — S. 43-50.

#### Информация об авторе

*Самаруха Иван Викторович* — кандидат экономических наук, магистр юриспруденции, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: samarukhaiv@yandex.ru.

#### Author

*Samarukha Ivan Victorovich* — PhD in Economics, Master of Laws, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: samarukhaiv@yandex.ru.