

УДК:336.7

DOI 10.34755/IROK.2021.18.71.076

Романова Г.Г., к.э.н., доцент

Горобец М.В., бакалавр

*ВГУЭС «Владивостокский государственный университет экономики и
сервиса»*

Россия, Владивосток

Влияние конкуренции на деятельность международных банков

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы с которыми сталкиваются международные банки на российском рынке. В настоящее время конкуренция затрагивает всех без исключения, в том числе участников финансового рынка. В условиях растущей конкуренции банки вынуждены направлять все больше средств и усилий на улучшение своей деятельности, а также на повышение эффективности и использования всех своих ресурсов и в то же время на улучшение качества своих услуг.

Ключевые слова: Конкуренция, банки, банковская система, банковский рынок, классификация, банковские услуги.

The influence of competition on the activities of international banks

Annotation: This article examines the problems faced by international banks in the Russian market. Currently, competition affects everyone, without exception, including participants in the financial market. In the face of growing competition, banks are forced to direct more and more funds and efforts to improve their activities, as well as to increase the efficiency and use of all their resources, and at the same time to improve the quality of their services.

Keywords: competition, banks, banking system, banking market, classification, banking services.

Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Сегодня банковская система предоставляет своим клиентам различные услуги, от расчетных и кассовых операций до новейших форм кредита, денежных инструментов, использующих банковские структуры, таких как факторинг или лизинг.

Конкуренция - важнейший фактор рыночной экономики. Конкуренция - это конкуренция между компаниями, предлагающими одни и те же услуги на рынке, с целью привлечь больше клиентов и получить от них максимальную отдачу.

Конкуренция тесно связана с понятием конкурентоспособности. Конкурентоспособность - это способность определенного объекта или организации преодолевать конкуренцию в конкурентной среде. Высокая конкурентоспособность организации - гарантия получения высокой прибыли в рыночных условиях.

В настоящее время конкуренция затрагивает всех без исключения, в том числе участников финансового рынка. В условиях растущей конкуренции банки вынуждены направлять все больше средств и усилий на улучшение своей деятельности, а также на повышение эффективности и использования всех своих ресурсов и в то же время на улучшение качества своих услуг. Кредитным организациям было предложено своевременно разработать меры по повышению своей конкурентоспособности.

Одной из основных качественных характеристик, определяющих конкурентоспособность коммерческого банка, а также его эффективное развитие, являются актуальные и потенциальные услуги, которые банк может предложить клиенту. Банковская конкуренция - это экономический процесс взаимодействия и конкуренции между кредитными учреждениями и другими участниками финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить прочную и конкурентоспособную позицию на рынке банковских услуг, чтобы полностью удовлетворить различные потребности клиентов и максимизировать прибыль.

Банковские услуги бывают разные, их много на рынке и их количество растет на конкурентном рынке. Классификация банковских услуг относительно сложна, классификация банковских услуг может быть основана на характеристиках, характерных для всех бизнес-организаций и на характеристиках, или может быть выражена в принятом на этапе перечне банковских услуг.

Можно привести следующую классификацию банковских услуг, которая разделяется на три группы:

1) пассивные операции – это привлечение средств на депозиты и вклады, привлечение средств путем выпуска ценных бумаг и размещения паев.

2) активные операции – включают в себя основные банковские услуги и операции, которые чаще всего отражены в активах баланса, например, ссудные, кассовые, валютные, инвестиционные.

3) активно-пассивные – в данную группу входят юридические, посреднические, комиссионные и другие дополнительные услуги, оказываемые клиенту.

На данном этапе разработки некоторые из описанных выше услуг не предоставляются в чистом виде.

Определенные виды услуг, объединяемые в какой-либо сфере или в рамках определенной сферы деятельности, образуют комплекс или пакет услуг, реализуемых как банковские продукты.

Продвинутые банковские продукты вовсе не обязательно приносят доход, но в то же время они создают качество банковских услуг и формируют отношение к банку, они способствуют созданию доверительных отношений с клиентом.

О. И. Лаврушин предлагает другую классификацию банковских продуктов, основанную на указании направления деятельности кредитной организации.:

1 традиционные – к ним относятся наиболее распространенные и наиболее востребованные услуги банка такие как кредит, депозит, расчетные операции и др.;

2 дополнительные – сопровождают процесс предоставления традиционных услуг. Такие услуги включают в себя сбор, перевозку документов и ценностей, расчет и управление рисками;

3 нетрадиционные – в эту группу входят лизинговые продукты, выдача гарантий, консультационные и информационные продукты и др.

На основании всего вышеперечисленного, можно классифицировать банковские услуги по удовлетворению потребностей клиента:

1) прямые услуги – это услуги, которые удовлетворяют очевидные потребности клиента, к ним относятся платежные, коммерческие, инвестиционные;

2) косвенные (связанные, сопутствующие) услуги – это услуги, которые удовлетворяют скрытые, неявные потребности, что делает более удобными предоставление прямых услуг без получения дополнительной прибыли клиентом. Эти услуги включают в себя консультационные и телефонные услуги, выпуск пластиковых карт и др.;

3) дополнительные услуги – это услуги, которые удовлетворяют и потребности клиента и приносят дополнительный доход или снижают издержки при потреблении прямых услуг, например ИТ-услуги, партнерство и др.;

4) специальные услуги – предполагается специализированный охват клиентов, к ним относятся управление рисками, коллекторские услуги, управление активами и др.

Суть любой классификации заключается в том, что клиент обращается в банк для решения своих проблем с помощью сервиса. Только тогда они сосредоточатся на параметрах банковского продукта. Банковская операция воспринимается клиентом либо как дополнительный элемент банковского продукта, либо как процесс оказания услуги.

В этом контексте, чтобы повысить конкурентоспособность и улучшить основные банковские продукты и услуги, необходимо улучшить или расширить оставшиеся уровни банковского продукта, которые направлены на удержание и повторное привлечение клиентов за счет улучшения второго и третьего уровней.

Учитывая спектр предоставляемых услуг, можно заметить зависимость их ассортимента от размера своего уставного капитала, активов и пассивов. Любая классификация банковских услуг не будет полной, так как невозможно учесть все характеристики банковских услуг из-за постоянного развития банковского сектора. Предоставляя ту или иную услугу, банк в первую очередь преследует цель получения выгоды для себя, при этом полностью удовлетворяя потребности клиента.

Исходя из вышеизложенного, банковские услуги заключаются в движении денежных средств в различных формах качества, поскольку целью основной банковской организации является получение максимальной прибыли. Обеспечение максимальной прибыли для каждой кредитной организации должно быть конкурентоспособным, чтобы обеспечить конкурентную позицию на банковском рынке.

Банковская конкуренция известна давно. Вопрос о формировании и развитии конкурентного рыночного механизма, возможной степени государственного вмешательства в экономику представляет интересы различных проектов в экономике. К. Маркс ввел форму экономического сотрудничества за самые благоприятные условия для вложения капитала во всем мире. Именно он вывел концепцию межотраслевой конкуренции, которая, в отличие от внутриотраслевой конкуренции, представляет собой конкуренцию между производителями, которые удовлетворяют потребности, а не одинаковы. Напротив, это вклад в теоретическую разработку проблем конкуренции и оттока экономистов. Так, например, в произведениях М. Тугана-Барановского 1895 г. было сформулировано понятие «соревнование», автор прославился столкновением нескольких персонажей: вождя, человека. В своем определении он исходил из того, что конкуренция всегда носит характер борьбы и способствует удешевлению товаров, что, наоборот, является большой выгодой для потребителя.

Банковская конкуренция имеет целый ряд специфических элементов, которые отличают его конкуренцию в промышленности или других секторах национальной экономики и заслуживают специального обобщения.

Результаты международных исследований показывают, что конкуренция между банками на данном этапе является самой острой в истории банковского дела. Следует отметить, что после кризиса наиболее сильное влияние на банковскую систему оказывают следующие факторы, которые приведут к снижению прибыльности и дальнейшему усилению конкуренции в будущем: снижение лояльности клиентов во всем мире после кризиса; поиск новых способов привлечения клиентов за счет внедрения инноваций, создания новой инфраструктуры, использования аналитических услуг; ужесточение требований к капиталу на законодательном уровне. Характерной чертой поведения банков на текущем этапе является тесное сотрудничество с финтех-стартапами в решении конкретных задач. Многие банки стремятся создавать продукты вместе со своими клиентами и разрабатывать индивидуальные решения - такой подход дает преимущества региональным банкам и позволяет им конкурировать с глобальными игроками.

В некоторых странах строгие банковские правила препятствуют развитию инноваций. В этом контексте правительствам предлагается снизить барьеры для входа, чтобы усилить конкуренцию в индустрии финансовых услуг.

Список использованной литературы:

1 Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – Москва: Кнорус, 2018. – 412 с.

2 Соловьев Ю.Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг: учебное пособие для вузов / Ю.Н. Соловьев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Юрайт, 2020. – 139 с.

3 Синиченко О.А. Конкурентоспособность коммерческого банка / О.А. Синиченко // Вектор экономики. – 2018. – № 9. – URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/9/financeandcredit/Sinichenko.pdf>

4 Величко Н.Ю. Проблемы и основные направления совершенствования

деятельности ПАО Сбербанк / Н.Ю. Величко, В.С. Калинушкин // Наука и образование: новое время. – 2018. – № 5. – С. 14-29

5 Ярыгина И. З. Тенденции развития национальных банковских систем в условиях глобализации / И. З. Ярыгина // Мировая экономика. – 2018. №.3. – С. 348-350.