

И.К.Козлова, к.э.н., С.Л.Иваненко, (г.Минск)

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В Республике Беларусь наряду с действующими лидерами в банковской сфере функционируют так называемые второстепенные игроки, банки, находящиеся на вторых ролях. Данные кредитные организации с целью закрепления на внутривнутриреспубликанском финансовом рынке, для которого характерен высокий уровень банковской конкуренции, должны избрать для себя ту стратегию, которая позволила бы им сохранять свою рыночную нишу и расширять ее. Именно четкое определение стратегии даст им возможность дальнейшего устойчивого развития, укрепления избранных позиций. Те, кто не определился со стратегическим направлением своего развития, будут вытесняться с рынка. Более того, Национальный банк Республики Беларусь высказал намерение в ближайшие годы способствовать активизации процесса слияния и поглощения банков, что противоречит интересам собственников второстепенных банков, понуждая их серьезно пересмотреть свои стратегии развития.

Среди второстепенных игроков выделяют несколько их типов, которые отличаются друг от друга выбранной ими стратегией поведения на рынке. Это:

- быстро развивающиеся банки – претенденты на долю рынка, проводящие агрессивную стратегию с целью увеличения своей рыночной доли и усиления своих конкурентных позиций;

- узкие конкуренты, реализующие ту или иную стратегию на определенном рыночном сегменте;

- вечно вторые, которые обречены всегда оставаться в роли догоняющих, неспособных из-за отсутствия конкурентных преимуществ занять более выгодную позицию. Данные банки, как правило, вынуждены следовать тем правилам, которые предопределяют для них лидеры.

Как свидетельствует мировая практика, быстроразвивающиеся банки и банки, узкие конкуренты, имеют явные преимущества перед остальными, так как они более конкурентоспособные. В Республике Беларусь эти достоинства, дают не столь большое конкурентное преимущество кредитной организации, так как возможности развития банка имеют серьезное внешнее ограничение, связанное с уровнем развития емкости внутреннего рынка страны.

У кредитных организаций, находящихся на вторых ролях, существует два варианта действий: бороться за определенную долю на рынке, придерживаясь той или иной стратегии в осуществляемой ими деятельности, либо уйти с рынка. Среди второстепенных банков Республики Беларусь выделяют энергичные банки, которые стремятся улучшить свою рыночную позицию путем разработки оригинальных стратегий достижения конкурентного преимущества. Амбициозные банки, которые избирают данный путь развития, стремятся увеличить свою долю на рынке посредством: опережения банков-конкурентов по количеству и качеству предоставляемых банковских услуг; создания репутации лидера по разработке и внедрению новых банковских услуг; своевременной реакции банка на изменяющиеся условия рынка и нужды, потребности клиентов; разработки эффективной стратегии дифференциации банковских услуг на рынке посредством предоставления услуг первоклассного качества на основе высокого уровня обслуживания своих клиентов, технологического лидерства.

В Республике Беларусь банки, находящиеся на вторых ролях используют стратегию роста за счет поглощения конкурентов: она характерна для амбициозных банков и основана на поглощении конкурирующей компании или слиянии с ней. В результате этого создается новый банк большими конкурентными преимуществами, способный увеличить свою долю на рынке. Для успеха данной стратегии менеджмента необходимо, чтобы поглощающий банк создал все необходимые условия для слияния, усиливая свои конкурентные возможности за счет слияния ресурсной базы. В Республике Беларусь сложилась практика поглощения крупными банками слабых и финансово неустойчивых, в группе второстепенных банков эта стратегия не получила своего развития, можно назвать только факт присоединения к «Технобанку» банка-банкрота, что серьезно не сказалось на рыночной позиции «Технобанку».

Стратегия захвата свободной ниши: в стране наблюдается концентрация усилий отдельных банков на работе с определенным типом клиентуры, на отдельном сегменте банковских услуг, которые по каким-либо причинам игнорируются лидерами. Эту стратегию избрал ряд второстепенных и молодых банков республики, которые успешно работают на рынке микрокредитования.

Стратегия специализации: в Республике Беларусь еще недостаточно развиты отдельные рыночные сегменты, уровень финансовых рисков сохраняется высоким, в следствии чего эффективнее для всех банков политика диверсификации, а не концентрации своей деятельности. Безусловно, кредитные организации для успешного привлечения и удержания клиентов позиционируют себя перед отдельными их группами на узких, инновационных сегментах рынка, но в целом глубоко данная стратегия банками республики не развивается.

Стратегия превосходящего качества используется большинством банков республики, но, на наш взгляд, не дает значительного конкурентного преимущества, так как в отличие от производства товаров народного потребления, при финансовом посредничестве меньшие возможности долгосрочного конкурентного преимущества одного банка перед другими в области качества.

Стратегия добровольного отступления. Банки, сознательно отступающие на второй план, придерживаясь в своей деятельности стратегии добровольного отступления, отказываются от каких-либо агрессивных действий. Они действуют так, чтобы не обострять конкурентную борьбу. Данные банки хоть и реагируют и предпринимают ответные меры, но не наступают и не иницируют конкурентных действий. Их основная цель – сохранение рыночной позиции. Стратегия добровольного отступления в республике, на наш взгляд, ошибочна, и скорее всего в ближайшем будущем приведет ряд второстепенных банков к их поглощению конкурентами. Это связано с активной политикой Национального банка страны, направленной на поддержание высоких темпов капитализации кредитных организаций и, соответственно, поощрением всех способов концентрации капитала в данной сфере экономических отношений.

Безусловно, выбор той или иной стратегии развития ложится на плечи каждого конкретного банка. Он осуществляет данный выбор с учетом собственного положения на рынке банковских услуг, а также исходя из потребностей потенциальных клиентов. В силу того, что потребности у всех клиентов различны, в силу постоянно меняющихся условий развития для каждого из них, банку на сегодняшний день предпочтительно было бы занять определенную свободную нишу на рынке. Данная стратегия является актуальной и будет оставаться таковой в будущем, так как она сама порождена рынком

и внедряется на рынке на различных его сегментах. Разнообразие потребностей и постоянное их увеличение – все это приводит к увеличению разнообразия запросов. И банк, избравший данную стратегию, будет способен сохранить и укрепить свои конкурентные позиции.

И.К.Козлова, к.э.н., Т.М.Шавлинская, (г.Минск)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫМ РИСКОМ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь, как и во всех прочих странах, не уменьшается неопределенность будущих состояний финансового рынка, с расширением процессов глобализации возрастают рыночные риски кредитных организаций. В то же время мы наблюдаем недооценку средним и высшим звеньями управления банка роли и места процентного риска в совокупности всех рисков, сопутствующих банковской деятельности. Банки Республики Беларусь, основное внимание уделяют развитию системы управления кредитным риском, недопонимая, что во многих случаях его предвестником являются различные формы проявления риска процентного. Базельский комитет отмечает, что непроцентный доход, поступающий от многих видов деятельности, такой, как обслуживание кредита и программы секьюритизации различных активов, может оказаться очень чувствительным к рыночным процентным ставкам и иметь с ними сложную взаимосвязь. Даже традиционные источники непроцентного дохода, такие, как плата за обработку транзакций, становятся более чувствительными к процентной ставке. Такая возрастающая чувствительность требует от банковских специалистов более широко взглянуть на потенциальное воздействие изменений рыночной процентной ставки на банковскую прибыль и учитывать это более широкое влияние при оценке прибыли в различных условиях процентной ставки.

Вероятность получения процентного дохода банки определяют самостоятельно с учетом требований Национального банка Республики Беларусь. [4] Если банк считает, что вероятность получения дохода находится в диапазоне от 70 до 100 %, то она оценивается как безусловная (высокая). Если вероятность исполнения клиентом (эмитентом) своих обязательств находится в диапазоне от 0 до 50 %, то она оценивается как проблемная (низкая). В случае, когда вероятность получения процентного дохода находится в диапазоне от 50 до 70 %, банки вправе оценить ее как безусловную (высокую) либо как проблемную (низкую). Оценка данной вероятности проводится на основе факторов: способность клиента (эмитента) исполнить свои обязательства по уплате дохода, исходя из его финансового состояния и влияния внешней среды (например, ухудшение конъюнктуры сегмента рынка, на котором клиент работает); качество и достаточность обеспечения своевременного погашения задолженности по уплате дохода; иные факторы.

Учитывая объективную сложность управления процентным риском банка, Базельский комитет так формулирует цель этого управления: поддержать размер процентного риска в пределах параметров, установленных самим банком.

Задача управления процентным риском заключается в нахождении оптимального соотношения между прибыльностью и риском при условии соблюдения ликвидности. Базельский комитет обращает внимание банков на то, что при оценке подверженности процентному риску особо следует рассмотреть те позиции, у которых поведен-