

10.15. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Наточеева Н.Н., к.э.н., профессор кафедры
«Финансы и кредит»

Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ

Повышая финансовую безопасность банковских услуг и самих коммерческих банков, кредитные организации приобретают конкурентное преимущество по отношению к другим участникам банковского бизнеса на рынке. Это способствует экономии от снижения финансовых потерь в процессе прогнозирования угроз или готовности к их воздействию; и прирост капитала банка ввиду повышения его деловой репутации от дополнительного привлечения клиентов, выбирающих безопасный банк.

Важнейшим сегментом, в котором проявляется и проверяется стратегическая финансовая безопасность кредитной организации, является банковская конкуренция. Под банковской конкуренцией мы понимаем рыночные отношения, которые складываются, прежде всего, между банками, а также многочисленными инвестиционными и финансовыми институтами. Банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс соперничества субъектов рынка банковских услуг, чтобы в результате обеспечить себе прочное положение на банковском рынке. Банковская конкуренция существует в нескольких формах:

- конкуренция продавцов и покупателей;
- индивидуальная и групповая конкуренция;
- внутриотраслевая и межотраслевая;
- ценовая и неценовая конкуренция, а также совершенная и несовершенная.

Однозначно сказать, является ли банковский рынок рынком продавцов или рынком покупателей, нельзя, ввиду специфического положения коммерческого банка на банковском рынке, поскольку банки являются финансовыми посредниками, и могут выступать и в роли продавцов, и в роли покупателей.

Индивидуальная банковская конкуренция существует, поскольку конкурентами могут выступать отдельные коммерческие банки, например, на конкретной территории. Существует и групповая банковская конкуренция, когда конкурируют между собой объединения банков или их ассоциации. Внутриотраслевая конкуренция существует между банками, предлагающими потребителю аналогичные услуги, но по различной цене, ассортименту, качеству. Конкуренция внутри банковского сектора бывает в двух вариантах: предметная и видовая. Предметная банковская конкуренция возможна в предоставлении банковских услуг массового ассортимента, которые однородные и типовые. Например, в настоящее время все кредитные организации принимают от населения вклады до востребования. Такого рода услуги являются стандартизированными. Но по вкладам до востребования имеются разные процентные ставки в различных банках, т.е. ценовые различия. Однако не все банковские услуги стандартизированы, например, предоставление кредитов юридическим лицам носит индивидуальный характер. Это видовая конкуренция. С развитием бан-

ковских услуг даже услуги массового ассортимента могут быть не однородными. Например, услуги по вкладам до востребования в Сберегательном банке имеют особенности, связанные с деловой репутацией этого банка, по сравнению с другими коммерческими банками. Эти особенности связаны с надежностью, стабильностью и финансовой безопасностью Сберегательного банка, поэтому вкладчик, вероятнее всего, предпочтет именно его. Конкуренция внутри банковского сектора осуществляется чаще в форме видовой конкуренции, нежели предметной [1].

Существует конкуренция и между представителями банковского сектора, она может быть либо в виде конкуренции перелива капитала, либо в виде функциональной конкуренции. Конкуренция в виде перелива капитала осуществляется путем получения средств банковским сектором от организаций небанковской экономической деятельности, т.е. перелив капитала идет извне, например, при попытке финансово-кредитных институтов попасть на банковский рынок. Но участники банковского рынка, это в основном, универсальные коммерческие банки, перелив капитала трансформируют в перераспределение активов в портфелях. Это обстоятельство отражается на функциональной конкуренции и только там, где в соперничество вступают специализированные банки.

В банковском секторе существуют и другие виды конкуренции, например, ценовая и неценовая конкуренция. Ценовая конкуренция предполагает открытое или скрытое изменение цен на банковские услуги. Открытое изменение цен на банковском секторе может тогда, когда банк сообщает о снижении тарифов на банковские услуги в средствах массовой информации (например, падение процентов за кредит). Что касается скрытой ценовой конкуренции, то она тоже возможна, например, когда постоянным клиентам в ходе переговоров делают скидки на банковские услуги. Однако ценовая банковская конкуренция имеет свои особенности.

- Во-первых, могут изменяться условия в связи с изменением процентных ставок на денежном рынке, изменяемом регулятором (например, ставки рефинансирования).
- Во-вторых, снижать процентные ставки можно до определенного предела, ниже которого банку нет смысла вести нерентабельный банковский бизнес.
- В-третьих, изменение процентных ставок еще не дает гарантий на адекватное изменение потребительского спроса. «Элитные клиенты» могут себе позволить дорогие услуги банков.

Неценовая конкуренция основана на улучшении качественных характеристик банковских услуг и проведении целенаправленной политики ее дифференциации, включая рекламу и мероприятия по стимулированию продаж услуг коммерческих банков. Целью формирования неценовых методов конкуренции выступает формирование устойчивых клиентских предпочтений [1]. Коммерческие банки могут улучшать качество своих услуг, например, дифференцируя их под интересы и потребности клиентов. Между качественными банковскими услугами и доходами банков есть непосредственная связь, поскольку, клиентов привлекают высококачественные банковские услуги, что способствует увеличению их объема, повышению прибыли и снижению издержек.

Оценить качество банковской услуги, намного сложнее, нежели качество, например, товаров в производственных секторах экономики. Для отраслей материального производства конкурентоспособность продук-

ции K в общем виде определяется отношением полезного эффекта $Эп$ к цене потребления $Цп$:

$$K = \frac{Эп}{Цп} \quad (1)$$

К характеристикам качества продукции отраслей материального производства можно отнести надежность, долговечность, полезный эффект, низкие издержки потребления, внешний вид, маркировку, упаковку, сервисное обслуживание и т.п. Что касается качества банковских услуг, то здесь выбор качественных характеристики значительно меньше, например, вежливость обслуживания или удовлетворение конкретных потребностей клиента банка. Банковские услуги неосознаемы и выступают субъективной категорией. К понятию качества банковской услуги целесообразно подойти с позиции банка, и с позиции клиента. С точки зрения банка, это высокая скорость движения денежных средств, низкие транзакционные издержки, низкие расходы на исправление ошибок или недопущение их совсем, низкий уровень риска, уровень мотивации труда банковских работников, эффективность банковских технологий. С позиции клиента к качеству банковских услуг можно отнести высокую скорость обслуживания, недопущение ошибок и неточностей, часы работы банка, качество консультирования, и соответствие цены на банковские услуги и удовлетворение личных потребностей клиента [1].

Конкуренция между кредитными организациями на рынке предполагает наличие конкурентной позиции каждого отдельного банка. Под конкурентной позицией банка понимается положение, которое он занимает в банковской сфере в соответствии с результатами своей деятельности и со всеми преимуществами и недостатками по сравнению с другими кредитными организациями. Основными характеристиками конкурентной позиции участников банковского рынка являются:

- абсолютная и относительная доля на рынке;
- конкурентоспособность банка.

Доля на банковском рынке является важнейшей количественной характеристикой конкурентной позиции. Но этого показателя недостаточно для того, чтобы определить насколько позиция банка устойчивая и безопасная. На этот вопрос можно ответить, используя результаты анализа качественных показателей конкурентоспособности, к которым можно отнести: конкурентоспособность банковской услуги продукта и конкурентоспособность коммерческого банка. Под конкурентоспособностью банковского продукта понимается совокупность его качественных и стоимостных характеристик, обеспечивающих удовлетворение конкретных потребностей покупателей банковских услуг. Полезный эффект представляет собой меру удовлетворения нужд потребителей в процессе использования того или иного продукта (услуги) и зависит от характера конкретного продукта (услуги). Полезный эффект банковских услуг выражается уровнем доходов, приносимых средствами на депозитных счетах; экономией средств, полученной за счет ускорения расчетов и, конечно, использования ссуд [1].

Цена потребления отличается от понятия продажная цена. Чтобы удовлетворить свою потребность покупатель должен не только приобрести товар, но затем нести расходы по его использованию. Кроме того, во многих случаях нет возможности эксплуатировать товар сразу после покупки. Его нужно доставить, установить, проверить и т.п. Затраты покупателя складыва-

ются из двух частей: расходов на покупку и расходов, связанных с потреблением. Вторая часть расходов представляет собой цену потребления. Применительно к банкам, ценой потребления банковских услуг будет, например, комиссия за открытие счета.

Конкурентоспособность банка в целом представляет собой способность обеспечения лучшего предложения банковских услуг по сравнению с конкурентами, его обладание конкурентными преимуществами. Только обладание конкурентными преимуществами позволяет завоевать прочную конкурентную позицию на рынке.

Конкурентные преимущества можно представить двумя направлениями: преимущества, связанные с низкими издержками и преимущества, связанные с дифференциацией продукта (табл. 1).

Таблица 1

ХАРАКТЕРИСТИКА НАПРАВЛЕНИЙ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ БАНКОВ

Направления конкурентных преимуществ банков	
Преимущества, связанные с низкими издержками	Преимущества, связанные с дифференциацией продукта
Эффективный банковский менеджмент	Повышение качества оказания услуг банков
Обладание новыми финансовыми технологиями	Высокую эффективность банковской рекламы
Оптимальную организационную структуру банка	Хорошие отношения с потребителями банковских услуг
Опыт банковских работников	Длительное присутствие на банковском рынке
Массовый характер оказания банковских услуг	Поддержка регулятора или мощных предпринимательских структур

Низкие издержки обеспечиваются за счет ряда факторов, каждый из которых можно рассматривать как конкурентное преимущество. Этот может быть эффективный банковский менеджмент, введение новых технологий, в т.ч. ресурсосберегающих и т.д. Что касается преимуществ, связанных с дифференциацией продукта, то они значительно разнообразнее. Это может быть надежность банка, эффективная реклама на рынке банковских услуг, средства, получаемые от центрального банка, особенно в период воздействия угроз и другие. Среди конкурентных преимуществ коммерческих банков можно выделить:

- длительные связи с клиентами;
- надежная и платежеспособная клиентура;
- квалифицированные банковские специалисты;
- высокая доступность централизованных кредитов;
- оптимальное соотношение собственных и заемных средств;
- солидные учредители;
- эффективная поддержка государства в случае банкротства и др.

Конкурентоспособность отечественных банков ниже, чем зарубежных, у которых значительно больший собственный капитал, более широкий ассортимент банковских услуг, более высокое качество оказания услуг, долговременный опыт и известность ведущих зарубежных банков. Но есть конкурентные преимущества и у российских банков:

- знание особенностей российской экономики;
- понимание психологии отечественных потребителей банковских услуг;
- высокая степень адаптации к изменяющимся экономическим условиям и др. [1].

Конкурентоспособный банк должен решать следующие основные задачи:

- обеспечить эффективность взаимодействия с клиентами и партнерами по банковскому бизнесу;
- успешно противостоять конкурентам на банковском рынке;
- быть способным приобретать и сохранять экономические преимущества над конкурентами в будущем.

Конкурентные преимущества могут быть тактически и стратегическими. Но конкурентная стратегия должна быть ориентирована на достижение стратегических преимуществ. Под конкурентной стратегией мы понимаем совокупность правил, которым должен следовать банк для достижения и долгосрочного поддержания конкурентоспособности. Существует несколько уровней конкурентной стратегии: корпоративная, деловая, функциональная и оперативная. Применительно к банкам эти стратегии можно классифицировать следующим образом. Корпоративная стратегия представляет собой стратегию банка как единого целого, с которой связана корпоративная миссия, реализуемая на банковском рынке. Такая стратегия банка является диверсифицированной и ориентирована на широкий круг клиентов. Деловая стратегия банка может разрабатываться для каждой деловой сферы банка, например, определенные бизнес-линии, и у банка деловых стратегий может быть несколько. Функциональная стратегия банка определяется для каждой функциональной сферы конкретного банковского продукта, например, кредитного. Оперативная стратегия банка может формироваться для отдельных департаментов банка, например, валютных отделов или департаментов. Наиболее важным уровнем на этапе формирования стратегии является корпоративный уровень банка. Конкурентной стратегией банка можно эффективно управлять [6].

Успешная стратегическая деятельность коммерческого банка в рыночной экономике зависит не только от уже известных на банковском рынке конкурентных преимуществ, но и от эффективности системы финансовой безопасности, противодействия экономическим угрозам, способным лишить банк возможности наращивания и продолжения банковского бизнеса.

Одним из качеств товаров материального производства многие экономисты называют безопасность. Может ли банковская услуга быть безопасной? Является ли финансовая безопасность банковской услуги, самого банка его конкурентным преимуществом? В экономическом словаре дано такое определение конкурентного преимущества – это «факторы, определяющие превосходство над конкурентами, измеряемые экономическими показателями» [4]. Экономисты считают, что может быть конкурентное преимущество системы «какая-либо эксклюзивная ценность, которой обладает система, дающая превосходство над конкурентами» [5]. Под ценностью понимается нечто особенное, то чем владеет система (содержит в себе), стремиться сохранить, увеличить или иметь в будущем.

В процессе реализации продукции (услуги), имеющей ценность можно получить технический, социальный, экономический или политический эффект. Поскольку конкурентные преимущества, в конечном итоге, воплощаются в товарах (услугах) данной системой и реализуются на рынке. Продажа товара (услуги) позволяет достичь нужного эффекта. Полученный после реализации такой продукции (услуги) доход, включающий эффект, может вновь вернуться в систему, которая приме-

нила данное конкурентное преимущество, поэтому существует обратная связь от эффекта к системе. Ценность можно классифицировать не несколькими критериям. Классифицируем финансовую безопасность банковской услуги (банка) по этим критериям (табл. 2).

Таблица 2

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВОЙ УСЛУГИ (БАНКА) ПО КРИТЕРИЯМ КЛАССИФИКАЦИИ ЦЕННОСТЕЙ

Критерии классификации ценностей	Соответствие (не-соответствие) финансовой безопасности банковской услуги (банка) критериям классификации ценностей
Система, которой присуща ценность для реализации конкурентного преимущества: техническая, социальная, экономическая, биологическая, производственная	Экономическая
Вид ценностей: материальные, денежные, духовные	Денежные
Содержание ценностей: качественные, стоимостные, поведенческие, синергетические	Качественные, стоимостные
Источник происхождения ценностей: объективные, субъективные	Объективные
Способ существования ценностей: реальные, виртуальные	Реальные
Сущность ценностей: базисные, второстепенные	Базисные
Динамичность проявления ценностей: стратегические, тактические	Стратегические
Форма проявления ценностей: достоинства индивидуума, позитивные взгляды, оригинальная миссия, новшества	Новшества
Место проявления ценностей: вне системы, внутри системы	Внутри и вне системы
Уровень стабильности проявления ценностей: устойчивые, неустойчивые	Устойчивые (минимум должен быть всегда)
Масштаб распространения ценностей: индивидуальные, локальные, глобальные	Индивидуальные и локальные

Методика оценки конкурентного преимущества опирается на сущность ценности, явившаяся источником получения преимущества, и зависит от ее содержания, источника происхождения, динамичности, уровня проявления и других условий. Отвечает ли финансовая безопасность требованиям конкурентных преимуществ? Проверим финансовую безопасность банков на наличие признаков конкурентных преимуществ (табл. 3).

Коммерческий банк, разработавший новую финансовую технологию по повышению своей стратегической финансовой безопасности, может иметь монопольное право на использование этого конкурентного преимущества на внутреннем банковском рынке, и даже в глобальном масштабе. Эффект от реализации банковской услуги в банке, обладающим стратегической финансовой безопасностью может быть в двух вариантах:

- в виде экономии от снижения финансовых потерь в процессе прогнозирования угроз; и
- в виде прироста капитала в банке ввиду повышения его имиджа с точки зрения финансовой безопасности от дополнительного привлечения средств клиентов, выбирающих безопасный банк. Причем в качестве клиентов могут быть не только физические, но и юридические лица, в том числе другие коммерческие банки.

Таблица 3

**ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВ КАК
КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**

Признак конкурентного преимущества	Преимущество финансовой безопасности коммерческих банков
1. Отношение к системе	По отношению к банку: финансовая безопасность является индивидуальной и включает два блока: внешний и внутренний. Каждый блок, в свою очередь состоит еще из двух элементов: кредитно-финансовой безопасности (внешней: национальной и международной и внутренней) и безопасности экономической информации банка.
2. Сфера возникновения преимущества	Экономическая: на основе наличия стратегии национальной безопасности страны; наличия стратегии обеспечения экономической безопасности страны в финансово-банковской сфере
3. Содержание преимущества	Качество товара (услуги): высокая безопасность банковской услуги
4. Метод или средство получения преимущества	Внедрение новшеств: внедрение новой концепции обеспечения финансовой безопасности банков, новой финансовой технологии с целью повышения безопасности банковской услуги
5. Место реализации преимущества	Рабочее место, страна, организация, отрасль, регион, страна: коммерческий и банк и банковская сектор России
6. Время реализации преимущества	Стратегические или тактические факторы преимуществ: Стратегическая финансовая безопасность коммерческих банков
7. Вид получаемого эффекта от реализации преимущества	Экономический эффект: экономия от снижения финансовых потерь при прогнозировании угроз, и прирост капитала от дополнительного привлечения вкладчиков в безопасные банки

Исследования автора по обеспечению финансовой безопасности банков показали, что параметры, фактически выполняющие роль индикаторов, должны быть дифференцированы по направлениям, которые были установлены при определении сущности финансовой безопасности:

- ориентир на цивилизованный и эффективный банковский бизнес;
- приоритетность предупреждения угроз и динамичное развитие банков в стратегической перспективе [2].

Для развивающегося банка система стратегических показателей должна соответствовать стратегическим целям. Среди стратегических целей коммерческих банков могут быть:

- усиление конкурентных позиций на банковском рынке,
- увеличение масштабов банковского бизнеса;
- повышение экономической эффективности процессов, обеспечение их качества и другие.

Усиление конкурентных позиций на банковском рынке возможно при условии повышения безопасности банковской услуги, причем, чем выше безопасность, тем больше конкурентное преимущество банка. Увеличение масштабов банковского бизнеса возможно при росте капитала вследствие повышения деловой репутации банка, как безопасной кредитной организации. Повышение экономической эффективности банковских процессов является прямым следствием снижения финансовых потерь при прогнозировании угроз и опасных ситуаций на банковском рынке, или снижении их влияния, вследствие готовности банка к неотвратимым угрозам.

В процессе повышения финансовой безопасности, как конкурентного преимущества, кредитных организаций, целесообразно учитывать, что банки являются посредниками на финансовом рынке, поэтому среди показателей-индикаторов угроз, обязательно должны быть показатели, связанные с их финансовой устойчивостью. Банки перераспределяют ресурсы на финансовом рынке, и от этих операций получают доходы. Структура пассивов банков построена таким образом, что, в основном, преобладают заемные и привлеченные средства. Как правило, в банках, источники собственных средств занимают незначительную долю ввиду различных причин, например, слабой депозитной базы, а основная масса капитала представлена деньгами, заимствованными на внутреннем и внешнем (международном) финансовом рынке. Для достижения финансовой устойчивости могут быть введены абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости банков. Среди абсолютных показателей могут быть собственные и заемные ресурсы банка, его общие доходы и расходы; доходы и затраты, которые описывают движение денежных средств по основным направлениям и дополнительным бизнес-функциям, общая величина планируемой прибыли, общая величина источников собственных средств.

К относительным показателям финансовой устойчивости банков можно отнести коэффициент соотношения собственных и заемных ресурсов, ликвидности структуры баланса, маржи платежеспособности и другие показатели, связывающие сбалансированное и устойчивое состояние банка. От уровня финансовой устойчивости банка, как финансового посредника на рынке, в значительной мере зависит его финансовая безопасность.

В процессе устойчивого стратегического развития обязателен мониторинг всех контрольных показателей, в том числе показателей эффективности деятельности банка, таких как рентабельность деятельности, рентабельность активов, источников собственных средств и другие. В целом, для поддержания стратегической финансовой устойчивости банка, необходимо:

- во-первых, соблюдение норм требований по отношению к собственному капиталу, источникам покрытия расходов за обслуживание капитала, привлеченного извне, соблюдение требований по формированию фондов, маржи платежеспособности и т.п. Для банков параметры и операции финансовой устойчивости строго регламентированы, на наш взгляд, исключительно исходя из требований финансовой безопасности. Угроза несбалансированного финансового состояния посредника на финансовом рынке является одной из самых острых;
- во-вторых, систематический анализ отклонений контрольных и фактически достигнутых показателей развития, выявление причин отклонений, разработка мероприятий по их устранению, корректировка показателей при необходимости, и изменение конкурентной стратегии в исключительных случаях [3];
- в-третьих, контроль показателей финансовой устойчивости должен быть основан на адекватном и пропорциональном изменении темпов доходов, прибыли и заемных, привлеченных источников с учетом роста объемов безопасного банковского бизнеса, расширения доли на рынке и других факторов;
- в-четвертых, для устранения финансовых потерь, возникших по непредвиденным обстоятельствам, снижении финансовой устойчивости, банк должен формировать резервы, отслеживать их объем и применять мероприятия, разработанные на случай таких обстоятельств.

Система показателей индивидуальной финансовой безопасности банков включает индикаторы и их пороговые значения, которые сигнализируют приближение внутренних и внешних угроз с внутреннего и международного банковского рынка.

В качестве показателей от внешних угроз внутри страны на внутреннем межбанковском рынке могут быть показатели просроченной ссудной задолженности по межбанковским кредитам и процентам по ним, превышение объемов платежей банка в пользу клиентов над объемом поступающих в пользу банка платежей, наличие отрицательной чистой ликвидной позиции банка и др.

Что касается показателей от внешних угроз на международном рынке, то здесь большое значение имеет клиринг и нетто – позиция, т.е. разница между суммой зачисления и суммой списания средств со счета кредитной организации – участника международных платежных систем.

В более ранних работах автора, в процессе определения показателей от внутренних угроз, учитывались составляющие индивидуальной финансовой безопасности банков по внутреннему блоку: ресурсной, кредитной, инвестиционной, валютной, ликвидности и др. [2].

В предыдущих исследованиях автора финансовой безопасности коммерческих банков было установлено, что из всех индикаторов от внутренних угроз, наибольшее значение имеют параметры, связанные с достаточностью собственного капитала банка и его ликвидностью.

Финансовая безопасность коммерческого банка, по нашему мнению является его конкурентным преимуществом, поскольку обеспечивать экономические преимущества в текущей и, особенно стратегической перспективе, банк может только при условии обеспечения безопасных условий для ведения банковского бизнеса. Поэтому, банк, у которого уровень финансовой безопасности значительно выше всех окружающих кредитных организаций, имеет конкурентное преимущество, поскольку именно в этом банке будут, в первую очередь, обслуживаться физические и юридические лица. Финансовая безопасность коммерческого банка может быть на минимально необходимой величине, но чем выше ее уровень, тем выше конкурентное преимущество коммерческого банка. Минимально необходимый уровень финансовой безопасности обязателен, поскольку ее полное отсутствие «смертельно» для банка, он подвержен угрозам и их осуществление может привести к огромным финансовым потерям.

Высокий уровень финансовой безопасности коммерческого банка, который является его конкурентным преимуществом, определим как потенциальное качество, которое включает следующие факторы.

- Способность банка своевременно, объективно и точно прогнозировать угрозы и риски в банковской сфере и принимать соответствующие меры по их снижению или ликвидации. Это в значительной мере влияет на потребительский спрос на банковские услуги в безопасных условиях в текущий период и в стратегической перспективе. Такая способность банка позволяет прогнозировать изменение спроса на банковские услуги в будущем.
- Способность банка организовать эффективный процесс оказания банковских услуг без финансовых потерь, результаты которого будут соответствовать ожиданиям клиентов банка по соотношению безопасность – цена – качество.
- Способность банка проводить эффективную маркетинговую политику, включая позиционирование банковских ус-

луг в безопасных условиях, оптимизацию объема таких услуг и снижение расходов на их оказание.

- Способность банка изыскивать и создавать условия по снижению затрат по оказанию банковских услуг в безопасных условиях.
- Способность банка по созданию и удержанию превосходства над другими коммерческими банками, что требует своевременного и постоянного обновления технологий финансовой безопасности и банковских продуктов без потерь; организационной структуры и структуры управления обеспечения финансовой безопасности коммерческого банка; особенно в долговременном периоде.
- Способность планировать, организовывать и проводить эффективную конкурентную стратегию в сфере оказания банковских услуг в условиях обеспечения финансовой безопасности банка и маркетинга на основе банковских инноваций по финансовой безопасности.
- Формирование и развитие высококвалифицированного кадрового потенциала на управленческом и исполнительном уровнях, способных работать по эффективному обеспечению высокого уровня финансовой безопасности коммерческого банка.

Реализация перечисленных потенциалов в стратегическом периоде создает банку реальные преимущества над конкурентами в виде:

- укрепления мнения, что банковские услуги будут исполнены в срок, качественно и без финансовых потерь;
- увеличения дополнительной финансовой устойчивости к неблагоприятным воздействиям внешней среды и угрозам, что особенно важно для финансовой безопасности коммерческих банков, как финансовых посредников на рынке.

Отношение конкурентоспособности банка и конкуренции на банковском рынке можно охарактеризовать как «потенциал и его использование». При этом реализация способности банка прогнозировать угрозы, оказывать банковские услуги без финансовых потерь, снижать расходы на оказание банковских услуг в безопасных условиях способствуют повышению доходов банка за счет лучшего, чем у конкурентов понимания запросов клиентов банка в сфере финансовой безопасности и умения их удовлетворять. Реализация возможности банка снижать затраты на банковские услуги без потерь способствует, в том числе, снижению удельных расходов в процессе оказания банковских услуг.

В конечном итоге все это обеспечивает экономическую эффективность банка и характеризует адаптивность его поведения, способность приспосабливаться к условиям внешнего окружения, к наращиванию своих преимуществ за счет лучшего, чем у конкурентов соответствия конкурентной стратегии условиям среды.

Особое внимание хотелось бы обратить на способность банка по созданию и удержанию превосходства над другими банками, а также способность планировать эффективную стратегию с учетом прогнозирования угроз. Эти свойства позволяют планировать и реализовывать финансовые технологии, создающие основу конкурентоспособности банковских услуг без потерь в безопасных условиях в будущем. Эти свойства составляют инновационный потенциал и позволяют коммерческому банку выявлять тенденции, прогнозировать угрозы, состояние внешней среды в стратегической перспективе, создавать условия для адаптации к ним и ведения безопасной деятельности.

Формирование и развитие квалифицированного кадрового потенциала, способного обеспечить высокий уровень финансовой безопасности коммерческого банка, выступает необходимым условием для создания, удержания и реализации потенциальных преимуществ.

ществ в долгосрочном интервале времени, способствуя укреплению финансовой безопасности и превращая конкурентоспособность банка в данный момент в конкурентоспособность в стратегической перспективе.

Существует связь между свойствами, составляющими инновационный потенциал, и всеми остальными, поскольку без успешной реализации свойств по прогнозированию угроз, оказанию банковских услуг без финансовых потерь, оптимизации безопасных услуг и снижению затрат на их оказание не могут возникнуть и свойства инновационного потенциала. Для успешного создания конкурентных преимуществ в будущем, необходимы средства в реализацию стратегических планов в настоящем при условии обеспечения безопасных условий ведения банковского бизнеса.

Литература

1. Банковское дело [Текст] : учеб. / под ред. Г.Г. Коробовой. – М. : Экономистъ, 2006. – 764 с.
2. Наточеева Н.Н. Рейтинг финансовой безопасности коммерческих банков по критерию прогнозирования внутренних экономических угроз [Текст] : автореф. дисс. ; ХГАЭП. – Хабаровск, 2004.
3. Райзберг Б.А. и др., Л.Ш.Лозовский, Е.Б. Стародубцева Экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 494 с.
4. Стратегический менеджмент. Планирование. Контроллинг. Учет рисков [Текст] / под ред. А.Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2005. – 495 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 447 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 346 с.

Ключевые слова

Конкуренция; конкурентные преимущества; конкурентная стратегия; конкурентная позиция банка; конкурентоспособность банковского продукта.

Наточеева Наталья Николаевна

РЕЦЕНЗИЯ

В статье рассмотрены существующие виды банковской конкуренции, конкурентоспособность банковских продуктов и самих кредитных организаций, конкурентные стратегии. Стратегическая деятельность коммерческих банков в значительной мере определяется эффективностью системы финансовой безопасности банков.

Актуальность статьи не вызывает сомнений.

Автором статьи рассмотрена финансовая безопасность как конкурентное преимущество банковских услуг, приведена классификация финансовой безопасности банковской услуги по критериям классификации ценностей, определено наличие признаков конкурентных преимуществ финансовой безопасности.

Автор статьи выявила, что финансовая безопасность дает реальные преимущества над конкурентами в виде: оказания банковских услуг без финансовых потерь и увеличения дополнительной финансовой устойчивости к неблагоприятным воздействиям внешней среды (угрозам).

Финансовая безопасность как конкурентное преимущество обеспечивает экономическую эффективность банка, его способность отражать угрозы и наращивать свой потенциал за счет дополнительных средств клиентов, пользующихся услугами безопасного банка.

Рыкова И.Н., д.э.н., профессор кафедры «Банковское дело» Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ

10.15. FINANCIAL SECURITY OF COMMERCIAL BANKS AS A COMPETITIVE ADVANTAGE

N.N. Natocheeva, Cand. Econ. Sci.,
the Professor of Chair «Finance and Credit»

*All-Russia State Tax Academy at the
Ministry of Finance of the Russian Federation*

Increasing the financial security of banking services and themselves commercial banks, credit organizations gain a competitive advantage relative to other participants in the banking business in the market. This helps to save from the reduction of financial losses in the process of forecasting threats or preparedness to their influence, and increase the bank's capital in view of improving its reputation by attracting additional customers, choosing the bank's security.

Literature

1. Banking. Textbook, Ed. G.G. Korobova – Economist, MM-2006 – 764.
2. Natocheeva NN Thesis «Rating the financial security of commercial banks by the criterion of predicting the internal economic threats, HGAEP, Khabarovsk, 2004 – 192.
3. B.A. Rajzberg, L.S. Lozovsky, E.B. Starodubtseva. Economic Dictionary, Infra – M, MM-2006 – 494.
4. Strategic Management. Planning. Controlling. Hazards, ed. A. Petrov, Peter – 2005 – 495.
5. Fatkhutdinov R. A. Innovation Management, Vol. 5-e, Peter – 2005 – 447.
6. R.A. Fatkhutdinov. Strategic Marketing, Vol. 3rd, Peter – 2003 – 346.

Keywords

Competition; competitive advantages; competitive strategy; competitive position of the bank; competitiveness of the banking product.