

Абдиева А.К., Ибраимов М.

**МАТРИЦА КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

A.I. Abdieva, M. Ibraimov

**MATRIX INTEGRATED SOLUTIONS TO IMPROVE COMPETITIVENESS
OF COMMERCIAL BANK**

УДК: 334.738.433

В данной статье сформированы шесть портфелей решений по повышению конкурентоспособности коммерческого банка.

This article formed six portfolios of solutions to improve the competitiveness of the commercial bank.

На основе теоретических и аналитических исследований развития банковской системы республики можно представить следующие основные тенденции банковского сектора Кыргызстана:

- ✓ Сверхдинамичный рост розничного бизнеса
- ✓ Развитие рынка коллективного инвестирования
- ✓ Усиление конкуренции, в т.ч. в связи с приходом иностранных банков
- ✓ Масштабное расширение филиальных региональных сетей
- ✓ Павышение значения клиентской политики и качество сервиса
- ✓ Наступление периода рефлексии, осознания себя.

Банковской системе необходимо учитывать следующие вызовы рынка:

- Недостаточно глубокое знание потенциальных и реальных потребителей розничных услуг.
- Дефицит информации о социально-экономическом состоянии областей и объеме рынков
- Отсутствие культуры инвестирования у населения.

- Необходимость наличия сильного бренда с целью преодоления конкуренции.
- Необходимость эффективного позиционирования банка как инвестиционна-привлекательного.

На основе данных вызовов рынка построим простую матрицу комплексных решений (см. рис. 1.)

На основе матрицы решений мы разработали несколько моделей или назовем их «портфелями» решений этих вызовов внешней среды:

Портфель решений №1. «Исследования потребительского поведения и качества обслуживания»

Портфель решений №2. «Сопровождение выхода и работы в областях Кыргызской Республики»

Портфель решений №3. «Продвижение инвестиционных программ коммуникативными методами»

Портфель решений №4. «Программа развития бренда банка»

Портфель решений №5. «Маркетинговое и PR-сопровождение слияний (поглощений) в банковском секторе»

Портфель решений №6. «Проведение корпоративных мероприятий в интересах бизнеса банка»

Раскроем содержимое портфелей в отдельности:

Портфель решений №1. «Исследования потребительского поведения и качества обслуживания»

Каждый портфель состоит из задач, пакета решений и ожидаемых результатов

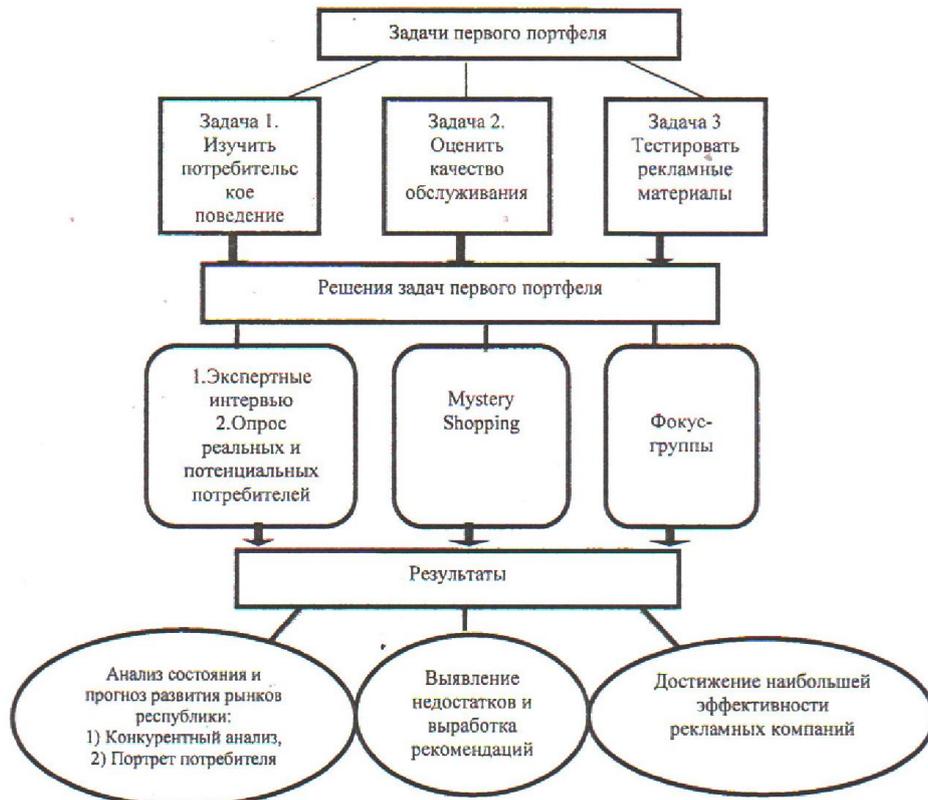


Рис. 2. Содержание портфеля решений №1.

Второй портфель мы сформировали для освоения новых рынков в территориальном разрезе, а именно по областям и областным центрам Кыргызстана

Портфель №2 также состоит из задач, путей решения и мы попытались изложить основные ожидаемые результаты от таких решений.

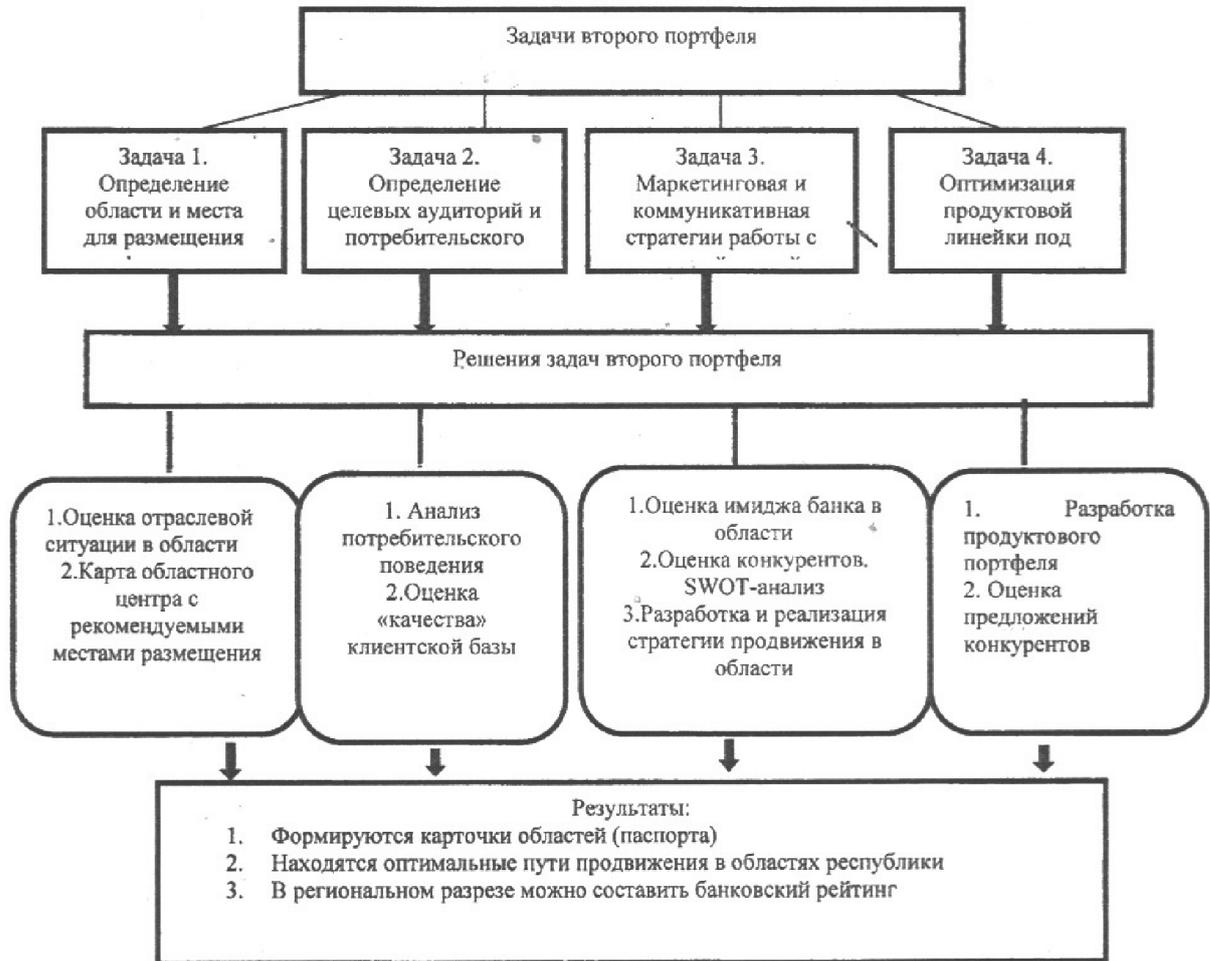


Рис.3. Содержание портфеля №2.

Необходимо дополнить, что мы предлагаем такие задачи и пути решения на основе собственных исследований по развитию банковского сектора, практики могут дополнять эти задачи и предлагать собственные варианты решений, но которые приведут к одним и тем же результатам.

Портфель №3. Заключается в продвижении инвестиционных программ через различные коммуникативные методы

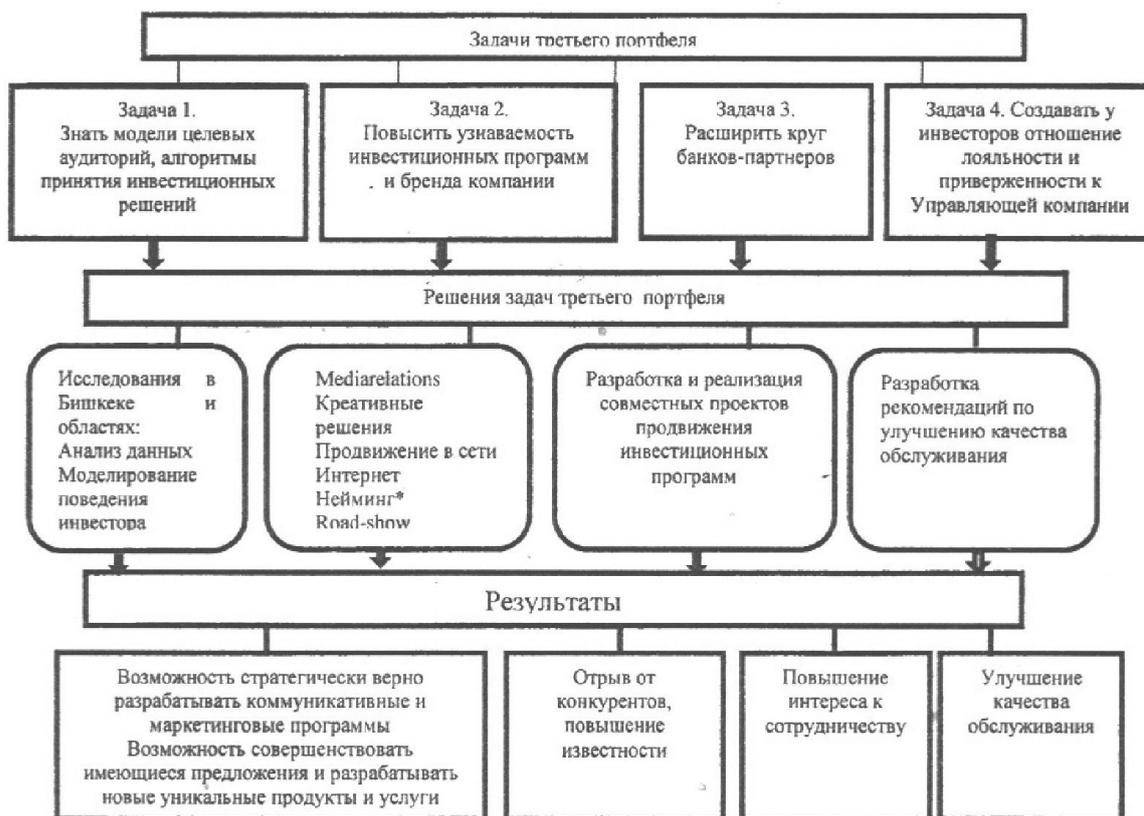


Рис.4. Содержание портфеля №3.

Портфель №4 содержит программу развития бренда, здесь результат понятен, он заключается в том, что банк получает себе бренд, который будет приносить ему большую прибыль.

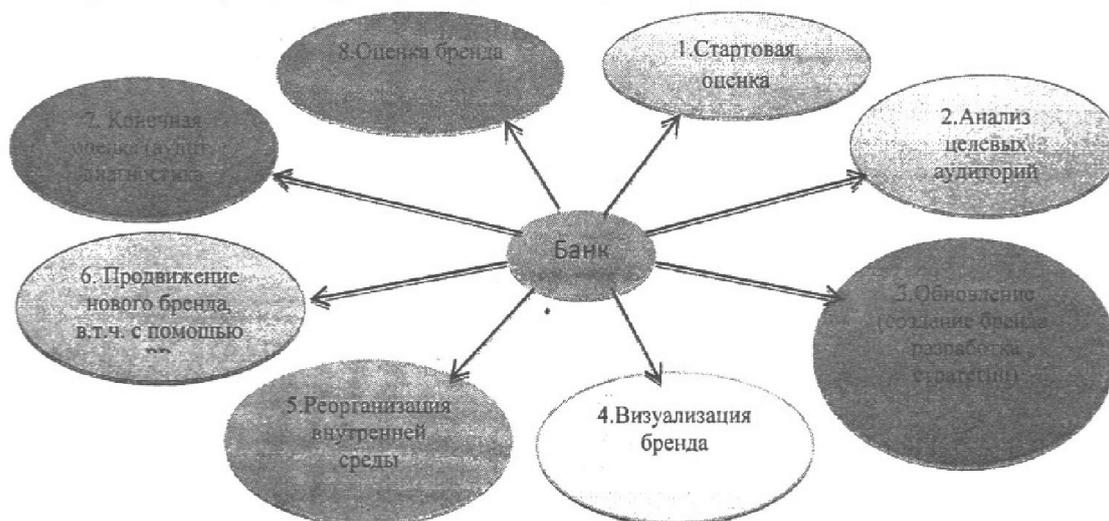


Рис.5. Содержание портфеля №4.

Портфель решения №5. «Маркетинговое и PR-сопровождение слияний (поглощений) в банковском секторе» нами был разработан после опыта слияние Азияниверсал банк и Промстрой банк, в этом событии осталось очень много негативных впечатлений и со стороны бизнеса потребителей.

Исходя из нашего опыта мы предлагаем всего лишь решение двух задач, которые приведут к следующим результатам (см. рис. 6).

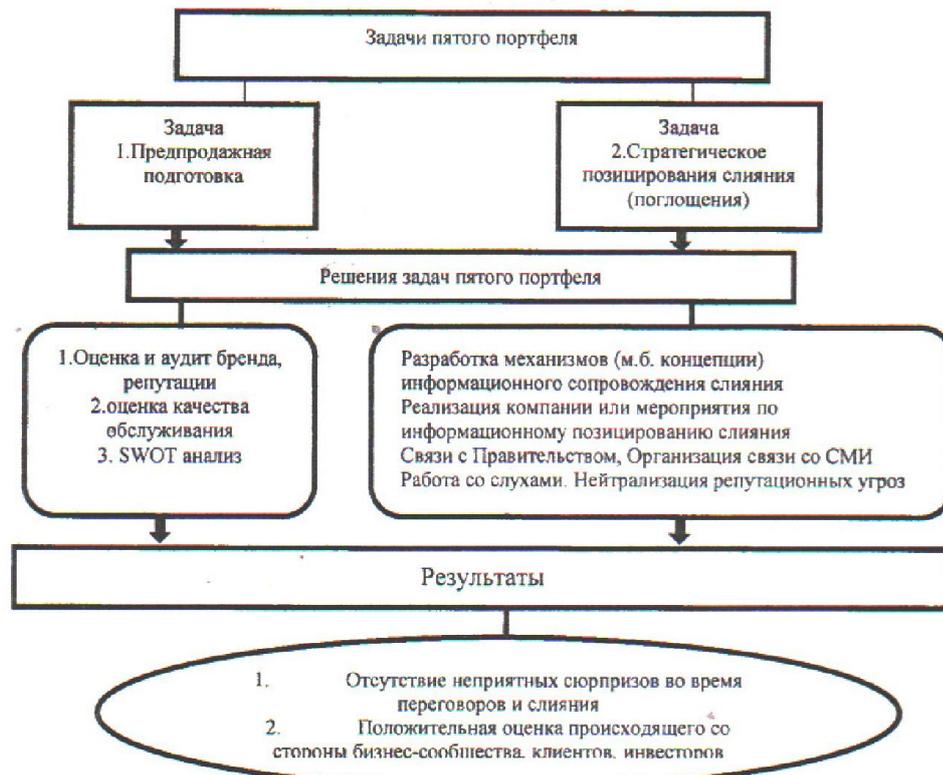


Рис.6. Содержание портфеля №5.

Портфель решений №6. «Проведение корпоративных мероприятий» содержит две задачи, одна стратегическая, другая тактическая:

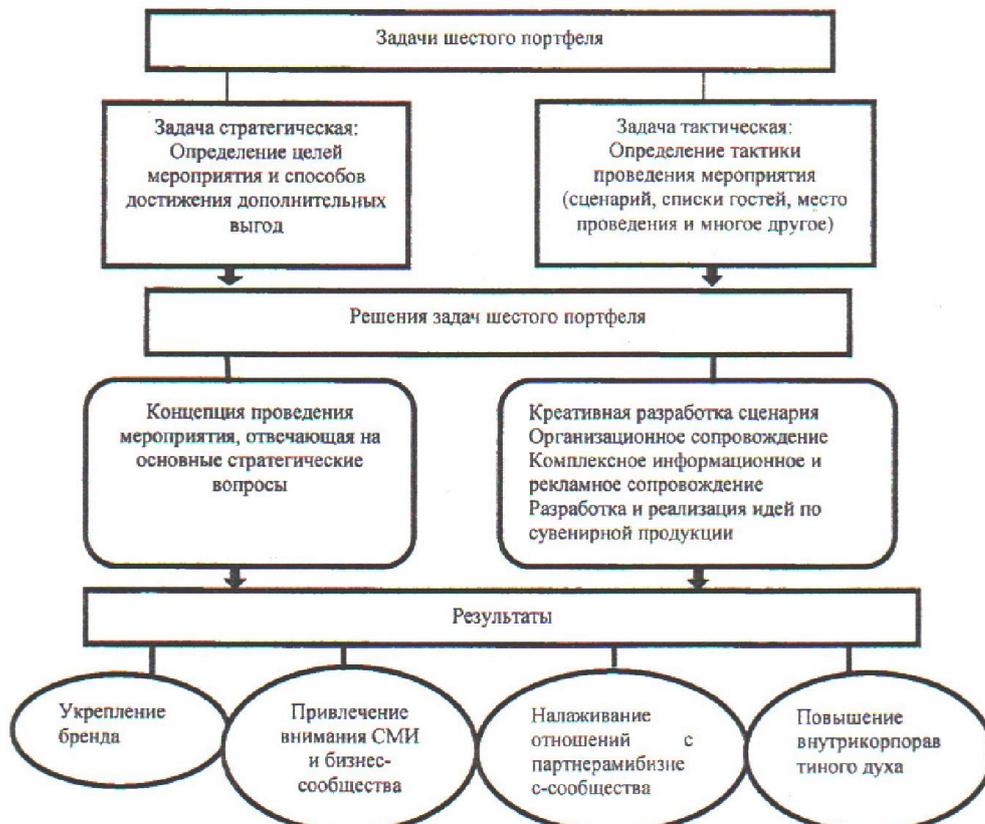


Рис.7. Содержание портфеля №6.

По вышеприведенному портфелю решений можно вспомнить пример Азияуниверсалбанк, до 2010 года этот банк каждый год в августе месяце проводил Международный форум для банкиров и бизнес-сообщества всего мира, таким образом они привлекли к себе внимание СМИ, мировых партнёров, клиентов и вполне успешно достигали тех результатов, которые мы дали в рисунке 7.

В вышеуказанные портфели не вошли такие «горячие» темы как:

Продвижение сложнотруктурированных услуг (факторинг, лизинг, международный бизнес: торговое и проектное финансирование);

- Информационная поддержка выхода на фондовые рынки корпоративных клиентов банков;
- Продвижение услуг кредитования среднего и малого бизнеса как в Бишкеке, так и в областях республики (программы ЕБРР и собственные программы);
- Продвижение брокерских услуг, интернет-трейдинга.

Эти позиции нового характера для многих банков Кыргызстана, но некоторые банки уже достаточно быстро осваивают некоторые из них приведем примеры.

В аналитических главах нашего диссертационного исследования мы пришли к выводу, что Демирбанк занимает одну из ведущих мест по всем позициям. Необходимо отметить, что этот банк активно работает и с «горячими» темами, таких как - с продуктами торгового финансирования. Данный банк является участником различных Программ развития торгового финансирования, разработанных крупнейшими международными финансовыми институтами.

В частности, с 2000 года Демир Банк участвует в Программе Развития Торгового финансирования Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) в качестве банка эмитента и является единственным подтверждающим банком в Кыргызской Республике по данной Программе. В 2010 году Демир банк также стал участником Программы Всемирного Торгового Финансирования Международной Финансовой Корпорации (МФК).

В рамках этих Программ ЕБРР и МФК берут на себя политические и коммерческие платежные риски сделок, совершаемых банками-участниками программ, и обеспечивают гарантированное финансирование торговых сделок экспортно-импортного характера путем предоставления подтверждающим банкам гарантии обеспечения оплаты инструментов, эмитированных банками - участниками, таких как:

- > аккредитивы, в том числе резервные, выставленные Банком-эмитентом плюс отсроченные платежи
- > любые виды гарантий - гарантии предоплаты, гарантии исполнения обязательств,
- > гарантии платежа и иные виды платежных гарантий
- > переводные векселя и связанные с торговыми сделками простые векселя.
- > пред-экспортное финансирование

Программы ЕБРР и МФК направлены на содействие развитию международной торговли и минимизирует риски, как для банков, так и для клиентов участвующих в экспортно-импортных операциях.

По лизингу наблюдается также положительная тенденция. Например, в 2011 г. ОАО «Айыл Банк» и ЗАО МФК «Бай-Тушум и Партнеры» предоставили сельскохозяйственную технику на условиях лизинга, осуществив 271 лизинговых сделок.

Стоимость переданного в лизинг имущества составила рекордную за все время осуществления в Кыргызстане лизинговых операций с 2003г. сумму в 5,26 млн. долл. США. Однако в сравнении с минувшим годом в 2010 г., было совершено всего 12 сделок на сумму 190 тыс. долл. США, 115 лизинговых сделок стоимостью 2,04 млн. долл. США в 2009 г., в 2008 году 113 сделок на сумму 1,53 млн. долл. США, в 2007 году 44 сделки на сумму 612 тыс. долл. США и 29 сделки на сумму 1,27 млн. долларов США в 2006 г.

Лизинговый рынок в Кыргызстане в настоящее время недостаточно развит и потому имеет большой потенциал для своего дальнейшего развития. По мнению экспертов Лизингового комитета Союза банков Кыргызстана, на сегодня одна из основных причин, препятствующих развитию лизинга в стране - неблагоприятные условия налогообложения. В этой связи, Союз банков Кыргызстана разработал и предлагал ряд изменений в Налоговый кодекс КР, а также участвовал в обсуждении и согласовании пакета законопроектов, рассматриваемых на сегодня Жогорку Кенешем КР. Необходимо отметить, что ряд концептуальных предложений Союза банков Кыргызстана относительно порядка налогообложения лизинговых операций в итоге вошли в окончательную редакцию законопроекта. В этой связи, предполагается, что с принятием законопроектов будет снята проблема неблагоприятного налогообложения лизинговых операций в КР.

На наш взгляд, приведенная матрица комплексных решений позволит усилить конкурентоспособность коммерческих банков, при введении в действие данной матрицы можно, по крайней мере, ожидать экономический рост малого и среднего предпринимательства в следующих отраслях экономики:

- Сельское хозяйство и переработка сельхозпродукции;
- Швейная, текстильная и пищевая промышленность;
- Строительство;
- Торговля, включая международную торговлю.

Рецензент: д.э.н., профессор Исаков И.И.