

Койчиева Ж.Ж.

**БАНКТЫН КАПИТАЛЫНЫН ТҮЗҮМҮН
ТАЛДОО ЖАНА АНЫ КАЛЫПТАНДЫРУУ МЕНЕН БАШКАРУУДА
ТААСИР ЭТҮҮЧҮ ФАКТОРЛОР**

Койчиева Ж.Ж.

**АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА БАНКА И ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ
НА ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ**

Zh.Zh. Koichieva

**THE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF BANK CAPITAL AND FACTORS
AFFECTING ITS FORMATION AND MANAGEMENT**

УДК: 336.711.6:722.8

Бул макалада банктын потенциалынын түзүмүнүн талдоосу жана аны калыптандырууда ага таасир этүүчү факторлор каралат.

***Негизги сөздөр:** коммерциялык банк, иш алып баруу, өнүгүү, экономика, киреше, кредит, залог, башкаруу, жумуш, фактор, потенциал, структура, түзүлүш.*

В данной статье рассматривается анализ структуры банковского потенциала и факторы, влияющие на его формирование.

***Ключевые слова:** коммерческий банк, деятельность, развитие, экономика, прибыль, кредит, залог, управление, работа, фактор, потенциал, формирование, структура.*

The article deals with the analysis of the structure of banking potential and the factors influencing its formation.

***Key words:** commercial bank, activity, development, economy, profit, credit, pledge, management, work, factor, potential, formation, structure.*

Становление банковской системы Кыргызстана, увеличение доли финансовых услуг в объеме ВВП страны, формирование фондового рынка, дальнейшее поступательное развитие экономики Кыргызстана, повышение требований рынка к качеству услуг банковских учреждений предполагают необходимость определения потенциала банковской системы страны, каждого конкретного банка.

Цель – выявление и реализация имеющихся возможностей не только для увеличения доходов банков, но и для улучшения качества предоставляемых услуг и содействия формированию и совершенствованию рыночной инфраструктуры.

Это, в свою очередь, предполагало не «битву за клиентов», т.е. конкуренцию продавцов, а, напротив, дефицит банковских услуг, неудовлетворение спроса населения, ограниченность ассортимента операций, практическое отсутствие двусторонней заинтересованности контрагентов. В большей степени речь могла идти о потенциале банков не для клиентов, а для обслуживания потребностей государства в денежных средствах населения.

Методологические аспекты социально-экономического потенциала (СЭП) в определенной степени разрабатывались на макроуровне, в том числе госу-

дарственной статистикой, исключительно с целью обслуживания управления централизованным хозяйством и идеологических потребностей.

Вместе с тем следует отметить, что не может быть речи о формальной проекции имеющихся на макроуровне разработок на конкретный коммерческий банк. Это связано, во-первых, с тем, что на уровне банков отсутствуют некоторые элементы СЭП, например, нельзя говорить, об экологическом, или космическом потенциале банка; и, во-вторых, с тем, что, учитывая специфику банковских учреждений, понятия, определения и методика оценки и интерпретации показателей должны приниматься с определенной корректировкой.

При этом необходимо отличать уровень банковского потенциала от объема его носителей – материальных и нематериальных ресурсов. Оценить только объем ресурсов – мало. Помимо объема ресурсов, даже если он точно определен, их потенциал зависит от совокупности многих факторов, влияние которых необходимо учитывать. Кроме того, не следует путать потенциал с объемом производственных мощностей (в том числе применительно к услугам финансовых посредников), т.е. с максимальным размером результата, который можно получить, применяя конкретные (или все) материальные ресурсы.

Это требует разработки методологии статистической оценки банковского потенциала страны, региона, конкретного банковского учреждения и его составляющих: материально-технического, интеллектуального, силового и других, и обеспечения на этой основе всесторонней и достоверной информации об их объеме, факторах роста и эффективности применения. Результаты реализации банковского потенциала должны оцениваться в экономическом и социальном аспектах.

Оценка банковского потенциала перспективная задача финансовой науки, вступивших на путь развития рыночной экономики. Необходимость определения потенциальных возможностей банковских учреждений Кыргызстана на данном этапе подтверждается рядом факторов:

- усиливающимися тенденциями интеграции государств в вопросах денежного обращения и даже

попытками проектирования единой денежно-кредитной системы в границах содружества;

- развитием конверсионных процессов, что также предполагает необходимость оценки банковского потенциала для обслуживания новых по своему назначению финансовых потоков;
- участием банковского сектора в программах выхода из кризиса. Без реальной оценки банковского потенциала и его рационального применения ни одна программа выхода из кризиса не может считаться обоснованной;
- важностью оценки способностей каждого банковского учреждения удовлетворять потребности населения в финансовых услугах;
- нахождением скрытых, не участвующих в процессах капитализации, финансовых ресурсов и путей их реализации.
- потребностью составления планов развития банковских учреждений и выработки стратегии и тактики поведения на многообразном финансовом рынке, адекватных сложившейся ситуации

Необходимость разработки методологии оценки банковского потенциала с целью принятия управленческих решений может аргументироваться неограниченно.

Определение и анализ банковского потенциала в условиях кризисного состояния экономики и, в частности, банковской системы, необходимы с целью контроля за рациональностью его использования, выявления неиспользуемых резервов и потерь, которые, по мнению отечественных и зарубежных специалистов, весьма значительны. Без выявления и устранения этих потерь сложно решить проблему стабилизации рынка финансовых инструментов.

Профессор Я.М. Миркин в схеме подготовительных этапов эмиссии ценных бумаг выделяет анализ интересов как инвесторов, так и эмитентов [1], т.е. речь идет о необходимости учета интересов обоих. На наш взгляд, не хватило «одного шага» для постановки задачи разработки методики оценки способности банка сбалансировать интересы экономических партнеров.

Потенциал – это и способность управлять рисками. В.Д. Миловидов отмечает: «Сложился стереотип: больше выигрывает тот, кто больше рискует. Он не лишен основания. Но в большинстве случаев риск можно уменьшить, предотвратить, а то и избежать» [2]. Следовательно, можно говорить о такой составляющей банковского потенциала, как совокупность методов, приемов, вариантов предотвращения риска и снижения его последствий на основе имеющихся ресурсов, организационной структуры, аналитических возможностей, как официальных, так и представляющих коммерческую тайну контактов.

«В стратегиях дифференцированного ценообразования один и тот же продукт реализуется различным группам потребителей по разным ценам. При этом цена может меняться как в зависимости от сегмента рынка, так и во времени» [3]. Добавим, что

потенциал банка тем выше, чем он более мобилен в отношении вопросов ценообразования для различных клиентов, предоставления различных видов кредитов, во времени, в возможности снизить размер или ликвидировать вообще обременительный для кредитополучателей залог.

Профессор Н.И. Валенцова подробно рассматривает такой элемент ресурсов банка, как кредиторская задолженность в части ее превышения дебиторской задолженности [4]. В контексте нашего исследования потенциал банка охватывает способность управлять и извлекать выгоду и из просроченной задолженности.

Профессора В.И. Колесников, Л.П. Кроливецкая дискутируют о «золотом» банковском правиле, согласно которому величина и сроки требований банка должны соответствовать размерам и срокам его обязательств. При этом подчеркиваются ограничения, которые являются следствием соблюдения этого правила [5]. Со своей стороны хотим отметить, что банк, не нарушая данного правила, может реализовать свой потенциал свои способности увеличить объем как обязательств, так и требований одновременно.

Этого можно достичь только на основе информационного доверия между банком и клиентами. Обобщим сказанное: потенциал банка заключается и в возможности предоставлялись нефинансовые услуги по установлению партнерских отношений между клиентами, т.е. делать одного «застройщиком», другого «подрядчиком». Таким образом, из банка не «уходят» деньги со счета «застройщика» стороннему «подрядчику», являющемуся клиентом другого банка. Средства останутся в данном банке. Кроме того, если банк предоставит кредит «застройщику», то не только деньги не «уйдут» из банка (так как банк переложит их из «кармана в карман» со счета на счет), но и «застройщик» будет должен банку еще столько же. Но для этого необходимо владеть информационным пространством, являющимся фактором потенциальных доходов банка.

Хотим упомянуть П.В. Быкова, посвятившего свою работу продуктивности филиалов и отделений банка [6]. Нет необходимости дискутировать с автором по вопросам, кажущимися нам бесспорными. Отметим, что продуктивность не является синонимом понятию «потенциал». Если продуктивность оценивается как отношение чистого операционного дохода к суммарным активам либо на основе коэффициента доходности активов и т.д., т.е. как экономическая эффективность, то банковский потенциал – фактор экономической эффективности.

Подробно показатели эффективности банковской деятельности рассмотрены множеством современных авторов. Мы воспользовались некоторыми показателями, описание методики расчета которых приведены проф. С.Д. Ильенковой и Е.В. Бурдиной [7]. Ряд указанных показателей эффективности деятельности банковского учреждения, производительности его ресурсов под влиянием изучаемого нами фактора – банковского потенциала рассматриваются в третьей главе диссертации.

Отправной точкой в разработке методологии оценки банковского потенциала является его определение как финансово-банковской категории и как объекта комплексного исследования и управления.

Банковский потенциал (БП) может быть определен как совокупная возможность имеющихся финансовых, материально-технических, трудовых, интеллектуальных и других ресурсов обеспечивать производство финансово-посреднических услуг для реализации целей государства, акционеров или клиентов банка.

Данное определение ориентирует на необходимость оценки не только объема тех или иных ресурсов – носителей потенциала, но и их производственной способности, что и составляет главную методологическую проблему, поскольку эта способность зависит от многих факторов.

Необходимо также подчеркнуть, что главным критерием этой способности является обеспечение максимального объема производства финансовых услуг и что способность ресурсов банковского потенциала должна оцениваться с позиций удовлетворения потребностей в материальных возможностях банка и способности их использовать с достижением максимального (возможно, что не противоречит, оптимального) эффекта. Такой подход обусловлен спецификой рыночной экономики, ориентированной на потребителя, на реализацию продуктов и услуг, а не на «государственную абстракцию».

Вместе с тем, другие могут показаться спорными. Мы не настаиваем на безусловном принятии именно такой классификации, так как любая систематизация компонентов банковского потенциала может и должна видоизменяться применительно к конкретному банковскому учреждению. В принципе предлагаемая схема может стать отправной точкой для оценки банковского потенциала на любом уровне.

Для объективной оценки и анализа структуры банковского потенциала и в дальнейшем управления им необходимо решить ряд перспективных задач:

- определение банковского потенциала и его составляющих как управленческой категории и объекта изучения;
 - выявление состава и объема носителей банковского потенциала;
 - разработка системы показателей банковского потенциала и методов их исчисления с целью характеристики объема ресурсов, их качества, сбалансированности и других параметров, определяющих потенциал;
 - характеристика трудового потенциала;
 - характеристика интеллектуального потенциала;
 - характеристика социальных аспектов банковского потенциала;
 - разработка методологии оценки потерь в результате неэффективного использования имеющихся возможностей и способностей;
 - оценка «теневых» возможностей банковской деятельности;
 - разработка методологии оценки эффективности применения банковского потенциала;
 - определение факторов укрепления банковского потенциала в условиях рынка и разработка методов определения его влияния на экономический рост.
- К числу основных факторов, определяющих наращивание банковского потенциала, относятся следующие:
- количественный рост объема ресурсов – носителей трудового, интеллектуального, материально-технического потенциала;
 - положительные качественные изменения всех видов ресурсов, позволяющие увеличить потенциал, например, путем увеличения сменности машин;
 - установление и стабильность необходимой пропорциональности всех видов ресурсов и всех компонентов потенциала;
 - повышение эффективности использования банковского потенциала и его составляющих;
 - наличие общей положительной тенденции экономического развития в стране и в банковском секторе экономики, в частности, и др. [8].
- На основе изложенного может быть сделан вывод о перспективности разработки и совершенствования методологии оценки, анализа и управления банковским потенциалом. Поставленные задачи могут быть решены только на основе использования свежих, существенных и достоверных статистических материалов.
- Помимо внешних существуют и внутренние причины кризиса в банковской системе. Они связаны прежде всего с **низким уровнем менеджмента**. Эти банки стали жертвами так называемого неконтролируемого роста объема операций [9]. Банки сконцентрировались на оказании традиционных услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, краткосрочному кредитованию, операциям с векселями. Степень доверия к банку и уровень качества оказываемых услуг стали играть главенствующую роль.
- Набор услуг, оказываемых банками клиентам в настоящее время, в основной своей массе стандартен. Цены на оказываемые услуги могут сильно различаться в разрезе отдельных регионов (в особенности на периферии по сравнению с центром) и малозначительно внутри региона. Это в свою очередь заставляет банки конкурировать по качеству предоставляемых услуг. Высокий уровень качества, достигнутый банком в предоставлении услуги, может сделать ее в своем роде уникальной либо специфичной. И это уже значительное конкурентное преимущество.
- Стоимость программного обеспечения, коммуникаций, электронного оборудования, информационного обеспечения и прочей инфраструктуры, т.е. всего того, без чего неммыслимо функционирование современного банка, многим кредитным организациям оказывается не под силу. Они вынуждены экономить на этом, что мгновенно приводит к ухудшению

качества предоставляемых услуг и деятельности самого банка. Проблемным в этих условиях представляется дальнейшее существование тех небольших банков, которые, даже сумев выжить, с большой опаской заглядывают в будущее.

В последнее время в результате стабилизации обстановки в стране, благоприятной конъюнктуры на сырьевых рынках, роста производства продукции импортного замещения наметился экономический рост. Его следствием явилось повышение конкурентной борьбы практически во всех сферах экономики. И финансовый рынок здесь не стал исключением.

Демонстрируемый многими банками, в том числе и рядом устойчивых средних, активный рост приводит к усилению конкуренции на рынке. Увеличиваются уставные фонды банков. Возросло внимание к повышению качества обслуживания корпоративных клиентов, повысился интерес к работе с физическими лицами, развитию программ пластиковых карт. Особенно высок интерес к кредитованию, которое остается одной из важнейших областей деятельности любого банка. Сегодня банки, как никогда, заинтересованы в хороших заемщиках.

Как показывает мировая практика от 40 до 65% своего дохода банки зарабатывают на кредитных операциях, на них же выпадает основная сумма потерь – от 50 до 80%. Профилактикой предупреждения и ликвидации ущерба называют в первую очередь страхование [10]. По нашему мнению, это и профессиональная подготовка банковских специалистов.

Одновременно с этим повышается и требовательность клиентов к банкам. Как правило, при выборе банка наибольший вес имеют следующие факторы. На первом месте стоит надежность банка и скорость осуществляемых им расчетов. Немаловажную роль играет сервис: индивидуальное отношение к клиенту, удобство расположения офисов банка и конечно же полный спектр услуг, предоставляемых на финансовом рынке.

Переходя к теме кредитования, необходимо отметить следующее. Руководители банков, обладающих высоким потенциалом, понимают, что возможность получения кредита определяющее условие нормального развития бизнеса клиентов. В кредитовании, как, впрочем, и в других областях деятельности, такие банки придерживаются принципа диверсификации рисков, ориентируясь на мелкие и средние кредиты.

Высокое качество обслуживания обеспечивает постоянный рост числа обслуживающихся у них клиентов.

Литература:

1. Миркин Я.М. Банковские операции. Часть III. - М.: Инфра-М., 1996. - С. 81.
2. Миловидов В.Д. Современное банковское дело. Опыт США. - М.: Изд-во МГУ, 1992. - С. 25-26.

3. Василишин Э.Н. Регулирование банковской деятельности коммерческого банка. - М.: Финстатинформ, 1995. - С. 76.
4. Валенцова Н.И. Сборник задач по банковскому делу. - М.: Финансы и статистика, 1999.
5. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 1996. - С.163.
6. Быков П.В. Управление финансовой продуктивностью филиалов и отделений банка. - М.: МЭСИ, 1998. С. 5.
7. Ильенкова С.Д., Бурдина Е.В. Методы анализа деятельности коммерческих банков. - М.: Диалог-МГУ, 1998.
8. Дианов Д.В., Орехов С.А. Методологические проблемы оценки банковского потенциала в целях управления // Сборник научных трудов «Проблемы маркетинга». Вып. 1. - М.: МЭСИ, 2001. - С. 20-25.
9. Захаров В.С. Проблемы российских коммерческих банков // Деньги и кредит. - 1999. - №1. - С. 25-29.
10. Кисляков М. Кредитные риски коммерческого банка // Деньги и кредит. - 1999. №4. - С. 19-23.
11. Банковское дело: учебник /Е.П.Жарковская, 4-е изд. - М. - Л.: Омега, 2006.
12. Деньги. Кредит. Банки [текст]: учебник под редакцией В.В.Иванова, Б.И.Соколова. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
13. Банковский бюллетень НБКР 2005-2015 гг.
14. Лаврушин О.И. и др. Банковское дело: Учебник. - М.: Финансы и стат, 1999.
15. Банковский вестник": журнал / Бишкек, N1-12 1999, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015.
16. <http://www.nbkr.kg>
17. <http://www.bankir.kg>
18. Годовой отчет НБКР 2007-2015 гг.
19. Закон Кыргызской Республики "О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике" от 2 июля 1997 г., ст. 21.
20. Банковское дело: Учебник/ Лаврушин О.И, Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И Лаврушина. -6-е издание, стер.-М.: КНОРУС, 2008 г.
21. Миркин Я.М. Банковские операции. Часть III. - М.: Инфра-М., 1996. - С. 81.
22. Миловидов В.Д. Современное банковское дело. Опыт США. - М.: зд-во МГУ, 1992. - С. 25-26.
23. Василишин Э.Н. Регулирование банковской деятельности коммерческого банка. - М.: Финстатинформ, 1995. - С. 76.
24. Валенцова Н.И. Сборник задач по банковскому делу. - М.: Финансы и статистика, 1999.
25. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 1996. - С. 163.
26. Быков П.В. Управление финансовой продуктивностью филиалов и отделений банка. - М.: МЭСИ, 1998. - С. 5.
27. Ильенкова С.Д., Бурдина Е.В. Методы анализа деятельности коммерческих банков. - М.: Диалог-МГУ, 1998.
28. Дианов Д.В., Орехов С.А. Методологические проблемы оценки банковского потенциала в целях управления // Сборник научных трудов «Проблемы маркетинга». Вып. 1. - М.: МЭСИ, 2001. С. 20-25.
29. Захаров В.С. Проблемы российских коммерческих банков // Деньги и кредит. 1999. №1. - С. 25-29.
30. Кисляков М. Кредитные риски коммерческого банка // Деньги и кредит. 1999. №4. - С. 19-23.

Рецензент: д.э.н., профессор Ишенов Б.И.