

1. БАНКИ И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1. Понятие финансово-кредитных и банковских учреждений. Основные принципы деятельности коммерческого банка.
2. Классификация операций коммерческого банка.
3. Стратегия коммерческого банка и составляющие успеха его деятельности.
4. Общественная роль банков и концепции банковской фирмы.

1. Понятие финансово-кредитных и банковских учреждений.

Основные принципы деятельности коммерческого банка

Законом Украины «О банках и банковской деятельности» определено, что **коммерческий банк** – это учреждение, функцией которого является кредитование субъектов хозяйственной деятельности и граждан за счет привлечения средств предприятий, учреждений, организаций, населения и других кредитных ресурсов, кассовое и расчетное обслуживание народного хозяйства, выполнение валютных и других банковских операций.

Коммерческие банки являются субъектами предпринимательской деятельности и функционируют согласно с такими принципами:

1. Коммерческий расчет: доходы покрывают затраты, отсутствует право на получение субсидий, непосредственной целью деятельности является получение прибыли при разумном риске. Основным источником прибыли является банковский процент. Первоосновой процента является прибавочный продукт, созданный на производстве, а на поверхности явлений прибыль банков выступает преимущественно как разница между суммой процентов, полученных за предоставленные банком кредиты и выплаченных по ним вкладов клиентов.

2. Автономия: банки получили право самостоятельно осуществлять ценообразование банковских продуктов у границах действующих ограничений, то есть самостоятельно устанавливают процентные ставки по депозитам и кредитам, размеры тарифов на расчетно-кассовое обслуживание и т.д.
3. Самоуправление: банки самостоятельно определяют стратегию и тактику своего развития, своей деятельности без вмешательства государства.
4. Коммерческие банки принадлежат к категории предприятий – финансовых посредников и работают по принципу: «Подешевле купить – подороже продать». Исходя из этого, банк с полным правом можно назвать спекулятивным предприятием. Спекуляция со стороны банка имеет свои границы. Любой имеет право торговать, но для этого спекуляция должна носить «цивилизованный» характер. От того, насколько успешно «спекулирует» банк, зависит его доходность и эффективность деятельности.
5. Все деньги, все ресурсы банка должны максимально работать. С позиции коммерции не должно быть ресурсов, которые зря хранятся. Реальность, однако, такова, что какая-то часть средств находится в резервах, оборачивается медленно или не оборачивается совсем. С позиции бизнеса это не естественно, поэтому всегда полезно знать, что прибыль тем выше, чем выше часть кредитов по отношению к банковским резервам.
6. Банковская коммерция должна действовать по принципу – все для клиента. Это означает, что банк несет полную ответственность за клиента, обеспечивает его прибыль. На первый взгляд кажется, что данный принцип не согласовывается с принципом доходности самого банка. Вместе с тем, никакого противоречия между этими принципами не существует. На практике все должно быть на взаимовыгодной основе: прежде всего прибыль клиента, а потом прибыль банка. Верно и то, что прибыль клиента – это не единственная цель, а основа для получения прибыли банка. Обеспечивая прибыль клиенту, банк реализует и свой собственный интерес.

2. Классификация операций коммерческого банка

К базовым банковским операциям принадлежат 16 операций, которые определяют банк как финансовое учреждение (ст. 3 Закона Украины «О банках и банковской деятельности»). В зависимости от экономического смысла все виды деятельности коммерческих банков принято подразделять на три группы (рисунок 1.1): пассивные операции, активные операции, услуги.

За счет **пассивных операций** формируются ресурсы коммерческого банка, которые необходимы ему сверх собственного капитала для обеспечения нормальной деятельности, поддержки ликвидности на надлежащем уровне и получения запланированного дохода. Аккумулированные в результате пассивных операций денежные средства составляют преимущественную часть ресурсов банка, что определяет важную роль этих операций в его деятельности. Пассивные операции включают: привлечение средств юридических лиц и вкладов населения; получение кредитов от коммерческих банков и центрального банка; выпуск банковских облигаций, векселей и других обязательств. Результаты пассивных операций отображаются в пассиве баланса банка.

Активные операции – это размещение банком собственных и привлеченных средств с целью получения прибыли. К активным операциям принадлежат: предоставление кредитов юридическим и физическим лицам, вложение в ценные бумаги, формирование кассовых остатков и резервов, формирование других активов (приобретение помещений, оборудования и т.д.). Результаты активных операций отображаются в активе баланса банка. Активные операции тесно связаны с пассивными операциями. Коммерческий банк, размещая денежные средства в активы, постоянно следит, чтоб часть средств находилась в виде обязательных и свободных резервов и сроки вложений в активы соответствовали срокам привлечения средств в пассивы. Кроме того, кредитные операции банков приводят к появлению дополнительных средств в пассивах. Все это требует от банка управления

активами и пассивами в их взаимосвязи как единым комплексом банковской деятельности.

Кроме операций, связанных с формированием банковских пассивов и активов, коммерческие банки занимаются и другими видами деятельности, которые получили название **банковских услуг**. К банковским услугам относятся: расчетные, кассовые, трастовые (доверительные), посреднические, консультационные и другие. Существенным признаком банковских услуг является то, что для их предоставления банку не нужны дополнительные ресурсы. Свою деятельность относительно предоставления услуг банк осуществляет, как правило, в процессе проведения пассивных и активных операций. Доходы от услуг банки получают не в виде процентов, а в форме комиссионных выплат. Банковские услуги приносят банку стабильный доход и являются практическим безрисковым видом деятельности.



Рис. 1.1. Основные виды операций и услуг коммерческого банка

3. Стратегия коммерческого банка и составляющие успеха его деятельности

Под ***стратегией коммерческого банка*** следует понимать учение о его наиболее эффективной деятельности.

К стратегическим факторам, которые обеспечивают успех банковской деятельности, относятся:

1. Рациональная структура коммерческого банка. С позиции стратегии банка важно организовать структуру управления таким образом, чтоб она соответствовала генеральной линии банка на определенном этапе его развития.
2. Качество менеджмента и маркетинговая активность. Мировая практика показывает, что западные банки смогли сделать качественный рывок в своем развитии благодаря хорошо налаженному менеджменту и маркетингу. Акцент на современные методы управления, технологии, широкие связи банка с внешними структурами могут дать и другим банкам мощный импульс для развития.
3. Кадровый потенциал коммерческого банка. Во всем мире банк оценивают, прежде всего, по тому, кто его возглавляет, личность главы правления (директора), его профессиональный и моральный уровень, способность организовать бизнес, его авторитет в деловом мире. Когда говорят о солидном банке, то имеют ввиду такой банк, который обеспечен высококвалифицированными кадрами. И это не случайно. В современный банк клиенты идут не для того, что получить ту или иную финансовую услугу, а для того, чтоб воспользоваться советом банка, как правильно организовать бизнес. Чтоб обеспечить такое качество работы, в банке должна быть сформирована сильная команда, способная поддержать его высокий профессиональный авторитет.
4. Мотивация к труду банковского персонала. С позиции стратегии определяющим является вопрос о мотивации к труду, заинтересованность

банковского персонала в эффективной работе. Тут известны два пути: мотивация путем принуждения и страха и мотивация вследствие надежды получить высокое вознаграждение. Последний достигается системой премирования, разнообразными льготами своим работникам (доплата за проезд, питание, отдых и т.д.). Но главное – это обеспечение высокой заработной платой персонала: кто пойдет на другую работу, если в банке будет создана необходимая атмосфера и обеспечена высокая оплата труда.

Оперативными факторами успеха коммерческого банка являются:

- ориентация банка на клиента: клиент всегда прав. Это не лозунг, а настоящая философия поведения банка, рассчитанная на получение дохода;
- осуществление мероприятий по экономии затрат, снижению стоимости банковских услуг;
- сотрудничество с зарубежными банками;
- диверсификация банковского риска (по отраслям, формам собственности, видам услуг);
- организация внутреннего банковского аудиту;
- переход на новые технологии банковского обслуживания.

4. Общественная роль банков и концепции банковской фирмы

Банки выполняют целый ряд важных общественных функций в экономической системе страны, и их общественная значимость в существенной мере определяет условия их выживания.

Общественная роль банков анализируется ***теорией банковской фирмы***, которая в свою очередь является составной частью более общей теории фирмы. Эволюция теории банковской фирмы – это трансформация упрощенных представлений о банке как экономическом агенте в более сложные. Наиболее известны следующие концепции банковской формы.

1. Банк как финансовый посредник

В соответствии с этой концепцией банк рассматривается как фирма,

предоставляющая услуги в особой сфере – финансовой. Ее задача заключается в перемещении (трансфере) денежных средств от сберегателей (хозяйственных агентов, имеющих избыток денег) к инвесторам (заемщикам – хозяйственным агентам, испытывающим дефицит средств). Роль сберегателей обычно выполняют домашние хозяйства, инвесторов – предпринимательские фирмы, нуждающиеся в кредите. За выполнение этой услуги банки берут плату, образующую их доход и позволяющую им развиваться. Они работают в условиях асимметрии информации: если сберегатели и инвесторы знают банк-посредник, то он не имеет сведений о дефиците или избытке средств своих клиентов. Поэтому осуществлению им банковской услуги при наличии конкуренции со стороны других банков будет способствовать его привлекательность. Общая схема посредничества представлена на рисунке 1.2, где отражены два необходимых условия выживания банка: форма пассивов должна быть привлекательной для сберегателей; форма активов должна быть привлекательной для инвесторов.

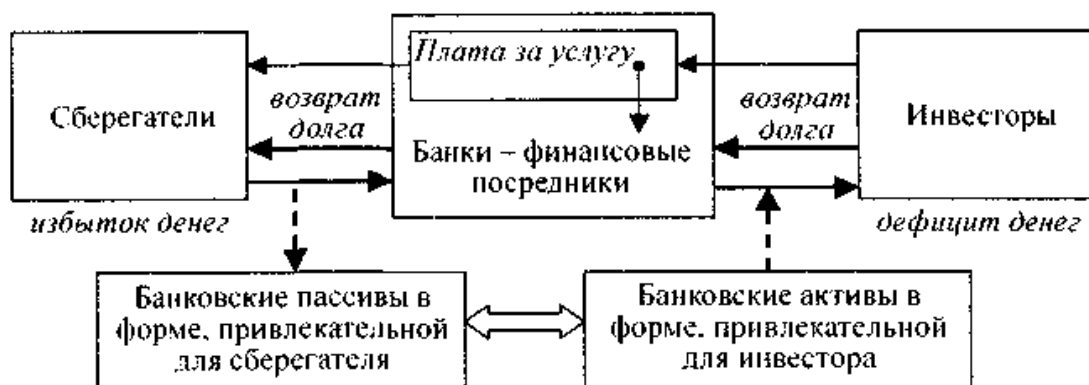


Рис.1.2. Процесс финансового посредничества

Итак, перемещение излишних средств в производительные инвестиционные проекты является важной общественно-экономической функцией банка, способствующей развитию экономики.

2. Банк как производитель финансовых продуктов и услуг

Согласно данной концепции, банковские продукты и услуги образуют его

портфель, в который входят следующие основные компоненты:

- транзакционные – обслуживание хозяйственного оборота с помощью операционных счетов;
- собственно портфельные (ссуды и депозиты);
- операции с ценными бумагами (государственными и корпоративными);
- документарные операции и гарантирование;
- траст (доверительное управление).

Поведение банка на рынке финансовых услуг описывается общими законами теории фирмы. Поскольку в условиях банковской конкуренции выживают фирмы с меньшими издержками, клиенты банка получают все большие выгоды по мере снижения цен на банковские продукты. При этом банки совершенствуют свои технологии (в частности применяя компьютерные способы обработки информации для уменьшения издержек и повышения эффективности деятельности) и оптимизируют портфель предоставляемых услуг. В соответствии с этой концепцией банк выполняет важные общественные функции как экономического агента – функционера финансового рынка.

3. **Банк как мультипликатор роста**

Данная концепция базируется на эффекте депозитной экспансии – расширении и росте объемов депозитов под влиянием выданных ссуд, известном также как эффект мультипликатора, при котором инвестиции обуславливают рост производства по цепочкам технологических связей. Таким образом, банк играет важную роль в подъеме деловой активности, оказывает влияние на рост денежной массы в обращении и способствует либо выходу из кризиса, либо инфляционным процессам.

4. **Банк как делегированный контролер**

Концепция основана на принципе неполноты информации у депозитора (вкладчика) об инвесторе, желающем получить доход, используя его денежные средства. Помещая деньги в банк, депозитор считает, что он не может самостоятельно отслеживать эффективность выданного кредита и действия

заемщика, и эти функции он делегирует банку. Данное решение депозитора является рациональным, так как он обычно не располагает временем, средствами и информацией для контроля за использованием своего вклада. Банк, действуя как посредник – агент вкладчика, осуществляет делегированный мониторинг за деятельностью заемщиков, имея в своем распоряжении квалифицированный персонал, капитал, вложенный в процессы контроля и т. д.

Таким образом, банк выполняет две важные общественные функции:

- посредника, обеспечивающего высвобождение времени владельца капитала и эффективное использование его денежных средств, свободных в течение какого-то периода;
- общественного информационного процессора и информатора, осуществляющего отбор наиболее эффективных и благонадежных заемщиков.

5. Банк как фирма, обеспечивающая рационализацию между потреблением и сбережением

В рамках этой концепции банк рассматривается как экономический агент, оказывающий нефинансовую услугу соизмерения текущего и будущего потребления своих клиентов. Так, сберегатели обменивают текущее потребление на будущее и получают от банка «премию» за отложенное потребление в виде депозитного процента. Наоборот, инвесторы ради потребления сегодняшнего дня готовы отдать часть своих будущих доходов, которая поступает банку в виде процентов за кредит как «штраф» за отказ от ожидания, как плата за «внеочередное» потребление. Следовательно, банк позволяет реализовать клиентам различные модели потребления и сбережения, выполняя тем самым важную социально-экономическую функцию.

Изложенные концепции теории банковской фирмы еще раз подтверждают сложность банка как финансово-экономической системы, многоцелевой характер его деятельности и свидетельствуют о необходимости применения стратегического планирования и управления как наиболее эффективного метода анализа перспектив: развития подобных экономических систем.