

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

А. Н. Макаева, студент

(Евразийский Национальный университет, Астана, Казахстан)

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент

А. И. Короткевич

При переходе к рыночной экономике не так уж много факторов могут сравниться по своей значимости со стабильной и активно функционирующей структурой коммерческих банков и эффективной системой управления финансовыми и кредитно-денежными отношениями. Банковская система в экономике, связанной рыночными отношениями, исполняет три главные роли:

1. Развитая структура коммерческих банков управляет системой платежей. В развитых рыночных отношениях большинство коммерческих сделок производится путем перераспределения средств между различными банковскими вкладами посредством чеков или электронных переводов. При системе государственного социализма и монополии государственного банка, Россия не испытывала необходимости в эффективно действующей платежной системе. Производство и товарообмен между предприятиями определялись государственным планом, устанавливавшим выпуск продукции по фиксированным ценам. В экономике, связанной рыночными отношениями, платежная система обеспечивает выполнение предприятиями и частными лицами обязательств друг перед другом посредством отлаженной работающей банковской системы.

2. Наряду с другими финансовыми посредниками, банки направляют сбережения населения к фирмам и деловым предприятиям. Эффективность осуществления процесса инвестирования средств в значительной степени зависит от способности банковской системы предоставлять кредиты именно тем заемщикам, которые найдут способы их оптимального использования. Это особенно важно в связи с тем, что рынки нашей страны до конца еще не заняты и имеется много неиспользованных ресурсов. Отлаженная кредитная эмиссия банковской системы помогает нашим предпринимателям осваивать новые рынки без привлечения иностранного капитала.

3. Коммерческие банки, действуя в соответствии с кредитно-денежной политикой Центрального Банка Казахстана, регулируют количество денег, находящихся в обращении. Стабильный и умеренный рост денежной массы, при соответствующем росте объема производства, обеспечивает постоянство уровня цен. Лишь в этом случае рыночные отношения воздействуют на экономическую систему самым эффективным и выгодным образом. Задача кредитно-денежной политики сводится еще и к обеспечению, по-возможности, полной занятости (в идеале на свободном рынке должен быть какой-то резерв рабочей силы) и роста реального объема производства. Недостаточная организация банковской системы и контроль могут исказить результаты проведения кредитно-денежной политики. Термин «Коммерческий банк возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали преимущественно торговлю (commerce), товарообменные операции и платежи. Основной клиентурой были торговцы. Банки кредитовали транспортировку, хранение и другие операции, связанные с товарообменом. С развитием промышленного производства возникли операции по краткосрочному кредитованию производственного цикла: ссуды на пополнение оборотного капитала, создание запасов сырья и готовых изделий, выплату зарплат и т.д.

Задача банковского менеджмента:

- обеспечение прибыльной деятельности;
- удовлетворение нужд клиентов в структуре и качестве предлагаемых банком услуг;
- наличие адекватных систем контроля за уровнем банковских рисков;
- создание эффективной организационной структуры банка;
- организация работы систем контроля, аудиту, безопасности, информационных и других систем, которые обеспечивают жизнедеятельность банка;
- создание условий для набора квалифицированных работников и полной реализации их потенциальных возможностей;
- создание систем подготовки, переподготовки и расстановки кадров;
- обеспечение условий для осуществления сильного и последовательного управления банком;
- создание условий для повышения культуры работников, наличие общих ценностей, обеспечение благоприятного морального климата в коллективе. По направлениям деятельности банковский менеджмент разделяют на финансовый и организационный.

Финансовый менеджмент банка включает такие направления управления:

- активами и обязательствами;
- собственным капиталом;

- банковскими рисками;
- прибыльностью;
- ликвидностью и резервами;
- банковскими портфелями – кредитным, ценных бумаг, реальных инвестиций;

- процессом финансового планирования и формированием бюджетов.

Организационный менеджмент банка включает такие сферы деятельности:

- обоснование рациональных организационных форм построения банка;

- организацию систем контроля;
- организацию систем безопасности банка;
- управление кадровым потенциалом;
- управление информационными технологиями.

Финансовый менеджмент деятельности коммерческого банка направлен на оптимизацию управления банковскими финансами. Сдача же составляющих системы управления банком формируется, учитывая необходимость обеспечения адекватной поддержки финансовой деятельности.

Банки – это большей частью акционерные общества, поэтому рыночная оценка собственного капитала банка определяется объемом капитализации, т.е. суммарной курсовой стоимостью выпущенных акций, которые имеют регулярные котировки. Из этого явствует, что наилучшими управленческими решениями надо признать те, которые обеспечивают рост котировок банковских акций. Рыночная цена акций банка возрастает за двух обстоятельств: можно ожидать повышение дивидендных выплат за неизменного риска или снижение риска за стабильной прибылью. Ситуацию повышения прибылей при условии одновременного снижения риска следует признать сугубо умозрительной, которая если и случается в реальной жизни, то лишь как редкое исключение. Со сказанного логически вытекает, что поскольку все управленческие решения должны направляться на повышение рыночной цены акций банка, то ожидаемое влияние этих решений на котировку акций можно оценить лишь в процессе анализа соотношения прибыли и риска, ведь именно этот механизм работает на рынке.

Бухгалтерская модель оценки стоимости банка (accounting model) базируется на данных финансовой отчетности. Соответственно ее курс акций определяется уровнем чистой прибыли, показанной в отчетности, в расчете на одну обычную банковскую акцию. Величина собственного капитала рассчитывается как разность между стоимостью отображенных в балансе активов и обязательств банка.

Тем не менее, вычисленная в такой способ величина собственного капитала, как правило, не совпадает с рыночной оценкой стоимости банка. Это следствие того, что данные о величине собственного капитала банка адекватно отображают действительность лишь в том случае, когда все статьи банковский баланс представлен в рыночных оценках, т.е. с учетом уровня связанных с ними рисков. Однако в данных бухгалтерского учета полностью учесть риски довольно сложно. В противоположность этому в процессе формирования рыночных оценок стоимости банка анализируются не только потенциальные выгоды, а и риски банковского учреждения. Это и предопределяет появление расхождений между рыночной и балансовой оценками величины банковского капитала. Прибыльность играет важную роль в деятельности банка, поскольку достижение удовлетворительного уровня прибыли разрешает пополнять капитал, формирует основу жизнедеятельности и рост банка, а также обеспечивает приемлемый уровень дивидендных выплат акционерам.

В Казахстане, как и в других странах с транзитной экономикой, наиболее активным финансовым посредником в структуре национальной банковской системы являются коммерческие банки. На их долю, как отмечалось ранее, приходится подавляющая часть банковских активов. Действительно, в большинстве стран с переходной экономикой прежде не существовало альтернативных финансовых рынков и институтов. Поэтому банки заняли доминирующее положение на финансовом рынке и являются основными поставщиками кредитов для финансирования производительных инвестиций и других форм бизнеса, ведущегося за счет заемных средств.

По моему мнению основные факторы, влияющие на уровень рисков в банковской системе Казахстана можно разделить на позитивные и негативные.

Позитивные:

- по-прежнему благоприятные макроэкономические условия и перспективы роста;
- достаточно хорошие, хотя и требующие дальнейшей доработки, принципы регулирования банковской деятельности;
- растущая диверсификация банковского бизнеса – особенно в направлении развития розничных услуг;
- хороший доступ наиболее крупных банков к международным рынкам капитала, способствующий удлинению сроков погашения обязательств;
- достаточная, хотя и зависящая от устойчивости роста бизнеса, прибыльность банков.

Негативные:

- небольшая и сильно концентрированная экономика, чувствительная к внешним потрясениям и колебаниям цена сырьевых товаров;
- риски, связанные с недостаточной прозрачностью и высокой концентрацией структуры собственности;
- давление на капитал банков, вызванное очень быстрым ростом их активов;
- значительный рост кредитования – притом, что возвратность кредитов не проверена в стрессовых экономических и политических условиях и в период экономического спада;
- высокая концентрация кредитных портфелей и ресурсной базы.

С целью совершенствования менеджмента в коммерческих банках необходимо провести следующие мероприятия:

- разработка и продвижение новых видов услуг на рынке банковских продуктов, так как это дает дополнительное привлечение клиентов остро нуждающихся в новых видах услуг, и, следовательно, в связи с этим растет имидж банка, как в банковском сообществе, так и у населения; это дополнительная прибыль; дополнительные рабочие места. Расширение спектра предлагаемых банковских услуг включает в себя:
 - освоение новых сделок и схем по диверсификации и хеджированию операций на кредитном рынке;
 - разработку и внедрение электронных услуг корпоративной клиентуре;
 - совершенствование автоматизированной системы документооборота, аналитического учета и отчетности по новому плану счетов и в соответствии с международными стандартами;
 - расширение применяемых форм безналичных расчетов;
 - расширение инвестиций в долгосрочные ценные бумаги; широкое использование таких финансовых инструментов, как финансовый лизинг, овердрафт счету, долгосрочная кредитная линия;
 - развитие международных документарных операций;
 - организацию и создание непосредственно в филиале банка отдела стратегического планирования, отдела маркетинга, отдела по связям с общественностью, деятельность которых непосредственно осуществляется согласно экономической обстановке, уровню жизни населения именно в данном регионе;
 - дополнительное привлечение персонала для оказания консультационных услуг населению в области повышения культуры и знаний населения в системе банков.

Совершенствование банковского менеджмента имеет целью:

- 1) увеличение объема оказываемых клиентам банка услуг;
- 2) снижение издержек и потерь от невозврата кредитов;

3) повышение цен на эти услуги в связи с повышением их качества и надежности. Последний вариант в условиях конкурентного рынка вряд ли приемлем.

Снижение издержек и потерь связано с повышением уровня автоматизации, сокращением накладных расходов, страхованием банковских рисков и т.д. Роста объема оказываемых услуг можно достичь посредством увеличения доли обслуживаемого рынка, выходов на новые рынки и оказанием качественно новых услуг.

Формирование «рынка покупателя» в столь специфичной области, какой является рынок финансовых услуг, и создание банковской индустрии в западных странах способствовало проникновению концепции менеджмента и маркетинга в финансовую сферу и возникновению банковского менеджмента и маркетинга. В Казахстане аналогичные процессы охватили в большей мере торговлю и, в меньшей, финансовую сферу. Поэтому можно говорить о зарождении банковского менеджмента лишь на базе освоения накопленного мирового опыта в этой области.

Одна из особенностей банковского менеджмента в коммерческом банке заключается в создании продуктового ряда банка. Эта особенность не только отвечает потребностям коммерческого банка по управлению коммерческой и функциональной устойчивостью, но и обеспечивает надежность объекта управления, удовлетворяя потребности клиентов, что позволяет реализовать основную концепцию любого коммерческого банка: надежный клиент – устойчивый банк.

Так как в банковском менеджменте сбор и анализ данных из различных областей банковской деятельности очень важны для эффективного управления фондами и для получения возможности, предоставить конкурентоспособные и прибыльные продукты своим потребителям. Управленческие операционные системы должны обеспечить точную и своевременную отчетность, эффективную координацию и контроль над всеми аспектами управления. Поддерживание информационных систем должно быть разработано и внедрено до начала новых видов деятельности банка.

Библиографические ссылки

1. «Студенческая библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studbooks.net/>.
2. У. Айтбаева, К. Ахметова, Н. Колебаева, др. Учебное пособие. – Алматы: Высшая школа банковского дела, 2004. – 785 с. – ISBN 9965-610-09-6.
3. Полишук А.И. Деятельность банковских кредитных организаций. М., 2006- 301с.