

Чайка Анастасия Александровна

студентка

ФГБОУ ВО «Российский государственный

агарный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева»

г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЗИЦИИ БАНКОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ИХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в данной статье проводится анализ российских банков-лидеров по таким критериям, как остатки средств на корпоративных счетах клиентов, динамика кредитного портфеля, доля активов банков. Целью работы является формирование стратегии развития на основе их конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: стратегия развития, корпоративный счет.

В данное время все более актуальными становятся цивилизованные методы борьбы на финансовом рынке. Размер доли рынка определяет возможности влияния банка на рынок и на конкурентов. Принимая во внимание величину рыночной доли, банк может быть или лидером, или аутсайдером рынка, иметь сильную или слабую конкурентную позицию. Для определения своей финансовой позиции на рынке, а также для повышения конкурентоспособности банки формируют стратегию развития. Стратегия может быть сформирована в результате комплексного анализа основных участников. Рассмотрим и проанализируем динамику развития банков – лидеров первой десятки.

Таблица 1

Анализ рыночной части банков по остаткам средств
на корпоративных счетах клиентов

Место	Название банка	12.2015	12.2014	Изменение, тыс. руб.	%
1	Сбербанк России	3 234 186 327	2 504 283 806	+729 902 521	+29,15%
2	Газпромбанк	1 878 055 877	1 422 316 842	+455 739 035	+32,04%
3	ВТБ	1 668 184 187	1 543 565 665	+124 618 522	+8,07%
4	Россельхозбанк	603 411 330	578 647 970	+24 763 360	+4,28%

5	Банк Москвы	584 433 263	576 355 402	+8 077 861	+1,40%
6	Альфа-Банк	456 851 603	366 864 512	+89 987 091	+24,53%
7	ЮниКредитБанк	359 194 083	366 188 047	-6 993 964	-1,91%
8	НОМОС-Банк	310 925 754	227 406 929	+83 518 825	+36,73%
9	Промсвязьбанк	265 457 330	242 640 487	+22 816 843	+9,40%
10	Россия	254 799 437	200 780 530	+54 018 907	+26,90%

Анализ показал, что за прошедший год у всех банков, кроме АБ «ЮниКредитБанк», наблюдалась положительная динамика в направлении привлечения средств корпоративных клиентов – как текущих, так и срочных. Максимальных результатов в этом направлении добились АБ «НОМОС-банк», «Газпромбанк», «Сбербанк России», «Россия» и «Альфа-банк», подняв свои позиции на 36,73%, 32,04%, 29,15%, 26,9% и 24,53% соответственно, что говорит о разумной и целесообразной управлеченческой политике данных финансовых учреждений в области взаимодействия с корпоративными клиентами.

Результаты анализа доли активов банков аналогичны – АБ «ЮниКредитБанк» теряет позиции; рост остальных банков первой десятки стабилен.

Таблица 2

Анализ рыночной части банков по динамике кредитного портфеля

Место	Название банка	12.2015	12.2014	Изменение, тыс. руб.	%
1	Сбербанк России	9 853 258 074	8 549 433 613	+1 303 824 461	+15,25%
2	ВТБ	2 165 227 277	1 839 074 983	+326 152 294	+17,73%
3	Газпромбанк	1 981 518 754	1 555 600 825	+425 917 929	+27,38%
4	Россельхозбанк	1 138 794 979	995 402 116	+143 392 863	+14,41%
5	ВТБ 24	1 086 258 221	766 400 611	+319 857 610	+41,74%
6	Альфа-Банк	996 565 735	738 851 097	+257 714 638	+34,88%
7	Банк Москвы	740 453 990	595 914 826	+144 539 164	+24,26%
8	ЮниКредитБанк	521 542 772	478 479 614	+43 063 158	+9,00%
9	НОМОС-Банк	450 549 122	301 604 522	+148 944 600	+49,38%
10	Промсвязьбанк	434 511 231	399 650 214	+34 861 017	+8,72%

Как видно из данных таблицы, прошедший год был удачным для продвижения кредитных операций во всех банках; объем выдачи кредитов оказался значительно выше, чем объем проблемной задолженности и связанных с ней резервов под кредитные риски. Все основные рейтинги российских банков по ключевым

показателям деятельности рассчитывается по методике Banki.ru с использованием отчетности кредитных организаций РФ, публикуемой на сайте Банка России. Следовательно, основной стратегической целью подразделений по работе с клиентами исследуемых банков становится деятельность, направленная на:

- сохранение имеющейся клиентуры;
- привлечение новых клиентов;
- кросс-продажи клиентам, которые уже обслуживаются, новых банковских продуктов.

При этом, важнейшими тактическими заданиями, которые обеспечивают реализацию стратегической цели, являются разработка новых банковских продуктов, повышение качества обслуживания, методическое обеспечение соответствующих подразделений банка материалами в сфере клиентских отношений и контроль за работой с клиентурой.

Список литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» №395–1 от 02.12.1990 (ред. от 05.04.2016).
2. Банковский менеджмент: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2013. – С. 560.
3. Самсонова Е.К. Формирование и развитие конкурентной среды на рынке банковских услуг России: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. – 2015. – №29 (269).
4. Конкуренция на российском рынке банковских услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/4860>