

УДК 338
ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ

С.М.КАРАНЕВИЧ, Л.М.ЧУГУЛЬКОВА

Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

Практика работы рынка кредитных услуг свидетельствует о том, что коммерческие банки республики до недавнего времени не проявляли особой активности в предоставлении кредитов, несмотря на отсутствие ограничивающих факторов, в том числе и со стороны Национального банка Республики Беларусь. Отсутствие особой заинтересованности объясняется опасениями кредитовать, основанными на выработанных и проповедуемых зарубежной банковской практикой постулатах о том, что кредиты наиболее рискованные и дорогостоящие для банка продукты, а также что они, с учетом специфики работы, требуют соответствующих высококвалифицированных специалистов и соответствующей технологии.

Превышение темпов выдачи кредитов свидетельствует о пересмотре банками приоритетных ориентиров своей кредитной политики и о поиске новых способов получения стабильных доходов. Кроме того, важность развития кредитования как одного из наиболее перспективных направлений банковской деятельности следует не только из социально-экономической политики, которую проводит Республика Беларусь, но и из зарубежного опыта. При этом значительное повышение активности коммерческих банков в кредитовании способствует развитию конкуренции на рынке кредитных услуг в будущем. Обострение конкурентной борьбы за рынок неизбежно приводит к необходимости определения в практической работе банка таких стратегических целей, как увеличение (сохранение) доли рынка и повышение доходности от предоставляемых кредитов. В свою очередь, достижение этих целей на практике потребует поиска путей совершенствования традиционно используемых подходов при определении условий предоставления кредитов.

Традиционно используемые подходы кредитования исходят из понимания сущности банков как финансовых посредников, в связи, с чем ресурсное обеспечение наращивания объемов выдачи кредитов и повышение их доходности производятся экстенсивным путем – наращивание объемов за счет дополнительного привлечения денежных средств от тех, кто временно в них не нуждается; повышение доходности за счет увеличения процентных ставок и (или) увеличения (введения) тарифов комиссионного вознаграждения за оформление (сопровождение) кредитов.

Повышение доходности банка в целом от наращивания объемов выдачи кредитов возможно благодаря повышению уровня их конкурентоспо-

способности – снижения процентных ставок по сравнению с рыночными. При этом наращивание объемов выдачи кредитов требует соответствующего ресурсного обеспечения и невозможно без установления более привлекательных процентных ставок по депозитам. В конечном итоге подобная работа на практике неизбежно приведет к снижению маржи банка, а также к дополнительным расходам, к примеру, на рекламирование выгоды условий по кредитам и депозитам. С другой стороны, установление высоких процентных ставок по кредитам, а также увеличение (введение) тарифов комиссионного вознаграждения за оформление и (или) сопровождение кредитов в попытке повысить доходность делает их неконкурентоспособными по причине снижения привлекательности. Причем повышение конкурентоспособности кредитных услуг без ущерба доходности от их оказания путем «балансирования» между той или другой из вышеперечисленных целей также не принесет желаемого результата, так как возможные варианты развития вступают в конфликт между собой.

Конфликт возможных вариантов развития позволяет четко выделить проблему невозможности одновременного создания привлекательных условий по кредитам и повышения их доходности, которую невозможно разрешить в рамках парадигмы финансового посредничества и выработать эффективную методику работы на рынке кредитных услуг по следующим причинам: одновременное создание привлекательных условий по кредитам и депозитам неизбежно приведет к появлению эффекта «ножниц маржи»; четкое разделение методов работы банков между кредитополучателями и вкладчиками; отсутствие серьезных попыток совершенствования традиционной технологии погашения основного долга.

Таким образом, эффективное решение проблемы привлекательности кредитов не будет результативным при использовании только традиционной технологии предоставления и погашения кредитов наряду с применением экстенсивных путей: наращивания объемов выдачи и (или) увеличения процентных ставок (применения тарифов комиссионного вознаграждения). Банкам для интенсификации работы на рынке кредитных услуг населению необходимо создать в комплексе такие условия по кредитам, которые одновременно обеспечивали бы их ресурсную автономность, были привлекательными для потенциальных кредитополучателей и повышали доходность без ущерба конкурентоспособности.

В этой связи создание привлекательных условий по кредитам с целью одновременного повышения (сохранения) уровня маржи и установления более низких процентных ставок по кредитам для обеспечения наращивания объемов их выдачи может быть достигнуто за счет: совершенствования традиционной технологии погашения основного долга; избыточного пополнения ресурсной базы с использованием технологии, аналогичной «ресурсно-закрытым схемам»; реализации в комплексе розничных банковских услуг.